

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

**ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ
ЯК ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ
МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

Колективна монографія

Харків – 2018

УДК 339.9
Г54

Рецензенти:

Г. В. Задорожний – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та світового господарства (Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна);

Т. М. Камінська – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії (Національна юридична академія імені Ярослава Мудрого);

Ю. І. Присяжнюк – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних відносин і дипломатичної служби (Львівський національний університет імені Івана Франка).

*Затверджено до друку рішенням Вченої ради
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
(протокол № 5 від 27.04.2018 р.)*

Г54 **Глобалізація** та регіоналізація як вектори розвитку міжнародних економічних відносин : колективна монографія / кол. авт. ; за ред. О. А. Довгаль, Н. А. Казакової. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2018. – 540 с.

ISBN

У колективній монографії автори дали своє бачення теоретичних та практичних аспектів процесів глобалізації та регіоналізації як векторів розвитку міжнародних економічних відносин, які справляють і в найближчі десятиліття справлятимуть усе більший вплив на світову економіку. Основну увагу зосереджено на аналізі сучасного стану та перспектив участі України в міжнародних економічних відносинах.

Книга призначена для науковців, викладачів, аспірантів і студентів вищих навчальних закладів, а також фахівців-практиків у галузі міжнародних економічних відносин.

УДК 339.9

ISBN

© Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2018
© Довгаль О. А., Казакова Н. А., 2018
© Дончик І. М., макет обкладинки, 2018

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	9
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	12
1.1. Просторова економіка в умовах глобалізації та регіоналізації: теоретичні аспекти.....	12
1.1.1. Еволюція вчення з просторової економіки та її наукові школи.....	13
1.1.2. Просторова економіка в системі споріднених наук.....	28
1.1.3. Теоретичні положення просторової економіки.....	30
1.1.4. Просторова економіка в сучасних світогосподарських процесах	33
Список використаних джерел.....	36
1.2. Еволюційний характер процесів глобалізації та регіоналізації....	38
1.2.1. Генеза процесів глобалізації та регіоналізації.....	38
1.2.2. Теоретичні основи регіональної економічної інтеграції	44
1.2.3. Багатовимірність процесів регіональної економічної інтеграції: форми, рівні, етапи.....	49
Список використаних джерел.....	56
1.3. Суперечності та протиріччя сучасних глобалізаційних процесів.....	57
1.3.1. Суперечлива сутність глобалізаційних процесів.....	57
1.3.2. Структуризація проблемних блоків процесу глобалізації.....	59
1.3.3. Класифікація протиріччя глобалізації.....	76
Список використаних джерел.....	89
1.4. Основні передумови та особливості сучасного процесу регіоналізації.....	91
1.4.1. Передумови, сутність та напрями сучасних процесів регіоналізації.....	92
1.4.2. Глобальний регіоналізм та його характерні риси.....	95
Список використаних джерел.....	99
1.5. Діалектична єдність та протиріччя процесів глобалізації та регіоналізації в умовах трансформаційних змін світової економіки.....	100
1.5.1. Логіка розвитку глобалізації і регіоналізації як системоутворюючих факторів трансформаційних змін у світовому економічному просторі.....	100

1.5.2. Новий глобалізм і регіоналізм як дихотомія світового економічного процесу в умовах економічної незалежності країн світу.....	104
Список використаних джерел.....	108
1.6. Дезінтеграційні процеси в глобалізованому світі: чинники та моделі.....	109
1.6.1. Інтеграція та дезінтеграція як способи трансформації економічної системи.....	109
1.6.2. Типологія дезінтеграційних процесів.....	112
1.6.3. Дезінтеграційні моделі та їхні особливості.....	119
Список використаних джерел.....	125
1.7. Національна економіка в процесах глобалізації та регіоналізації: стратегії формування та підвищення конкурентоспроможності.....	127
1.7.1. Національна економіка в процесах глобалізації та регіоналізації.....	127
1.7.2. Стратегії формування та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.....	133
1.7.3. Інноваційна стратегія формування та підвищення національної конкурентоспроможності.....	138
Список використаних джерел.....	143
1.8. Геополітичні та гео економічні аспекти розвитку процесів глобалізації та регіоналізації.....	144
1.8.1. Теоретичні аспекти визначення геополітичних чинників.....	144
1.8.2. Теоретичні аспекти визначення гео економічних чинників.....	147
1.8.3. Співвідношення глобалізаційних процесів та регіоналізму у сучасних міжнародних відносинах.....	153
Список використаних джерел.....	158
Розділ 2. Взаємовплив глобалізації та регіоналізації міжнародних економічних відносин: чинники та напрямки.....	160
2.1. Регіональні угруповання у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин.....	160
2.1.1. Формування та індикатори розвитку сучасних регіональних угруповань.....	160
2.1.2. Місце регіональних угруповань у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин.....	165

2.1.3. Розробка механізмів розвитку для регіональних угруповань з низькими та високими кількісними індикаторами міжнародної торгівлі.....	173
Список використаних джерел.....	176
2.2. Регіональні угруповання, прямі іноземні інвестиції та діяльність ТНК в умовах глобалізації.....	177
2.2.1. Географічна класифікація світових регіональних угруповань.....	177
2.2.2. Динаміка та напрями прямих іноземних інвестицій за групами країн.....	181
2.2.3. Місце транснаціональних корпорацій у глобалізованій економіці.....	187
Список використаних джерел.....	190
2.3. Розвиток кооперативів та міжнародного кооперативного бізнесу в умовах глобалізації.....	191
2.3.1. Унікальність кооперативів та неприбуткова економічна природа кооперативного бізнесу.....	191
2.3.2. Сільськогосподарські кооперативи в умовах глобалізації.....	201
2.3.3. Вплив глобалізації на фінансово-кредитні кооперативи.....	204
Список використаних джерел.....	212
2.4. Глобальна водогосподарська проблема та її вплив на процеси регіоналізації.....	215
2.4.1. Водогосподарська проблема: глобальний вимір.....	217
2.4.2. Регіональні водогосподарські проблеми.....	222
2.4.3. Проблеми водокористування в умовах глобалізації як передвісник «нової регіоналізації» господарської діяльності.....	227
Список використаних джерел.....	230
2.5. Конвергентні технології і нова промислова революція як ключовий фактор вирішення глобальних проблем.....	231
2.5.1. Глобальні проблеми та конвергенція наук і технологій.....	231
2.5.2. Тенденції розвитку конвергентних NBIC-технологій.....	234
2.5.3. Конвергенція NBIC-технологій як базис нової промислової революції.....	236
2.5.4. Конвергенція знань, технологій і суспільства – ключ для подолання глобальних проблем	242
Список використаних джерел.....	246
2.6. Інтелектуальна власність та її комерціалізація в умовах глобального економічного розвитку.....	248
2.6.1. Особливості сучасного розвитку глобального й регіональних ринків об'єктів інтелектуальної власності.....	249

2.6.2. Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності: світовий та вітчизняний досвід.....	254
Список використаних джерел.....	265
2.7. Інтегральний показник оцінки технологічного лідерства країн в межах ЄС.....	266
2.7.1. Детермінанти сучасного технологічного лідерства країн: сутність та оцінка.....	267
2.7.2. Розрахунок інтегрального показника технологічного лідерства країн.....	277
Список використаних джерел.....	286
2.8. Асиметрія економічних ефектів угоди про Північноамериканську зону вільної торгівлі для країн-учасниць.....	286
2.8.1. Еволюція та правові основи Північноамериканської зони вільної торгівлі.....	286
2.8.2. Результативність реалізації угоди про Північноамериканську зону вільної торгівлі: економічний ефект.....	292
2.8.3. Переваги та втрати від північноамериканської інтеграції для країн-учасниць.....	295
Список використаних джерел.....	305
2.9. Соціокультурні глобалізаційні тенденції та ідеологія крос-культурного менеджменту.....	307
2.9.1. Роль крос-культурного менеджменту у діяльності міжнародних бізнес-структур.....	307
2.9.2. Глобалізаційні тенденції, що впливають на формування соціокультурної середовища в міжнародному бізнесі.....	310
2.9.3. Нова якість міжкультурної комунікації та спроби реалізації політики мультикультуралізму.....	318
Список використаних джерел.....	324
Розділ 3. Місце України у процесах глобалізації та регіоналізації міжнародних економічних відносин.....	327
3.1. Національні пріоритети зовнішньоекономічної діяльності України у глобальному та регіональному просторах.....	327
3.1.1. Участь України в системі міжнародної торгівлі: географічний аспект.....	327
3.1.2. Інтенсифікація зовнішньоторговельних відносин між Україною та її основними партнерами: завдання для України.....	332
Список використаних джерел.....	338

3.2. Національна конкурентоспроможність економіки України та її вплив на місце країни в глобальних і регіональних економічних процесах.....	338
3.2.1. Місце України в світовому рейтингу конкурентоспроможності.....	339
3.2.2. Індекс конкурентоспроможності WEF та його структура.....	342
3.2.3. Оцінка взаємозалежності складових індексу конкурентоспроможності та продуктивності праці в Україні.....	346
Список використаних джерел.....	355
3.3. Зовнішня торгівля України в умовах регіоналізації міжнародних економічних відносин.....	356
3.3.1. Зовнішня торгівля України в умовах дії Угоди про асоціацію з ЄС.....	356
3.3.2. Зміни у структурі зовнішньої торгівлі України після підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС.....	360
Список використаних джерел.....	370
3.4. Зовнішня торгівля в системі конкурентних переваг України.....	370
3.4.1. Роль зовнішньої торгівлі України у підвищенні її міжнародної конкурентоспроможності.....	370
3.4.2. Розрахунок індексу конкурентності зовнішньої торгівлі України.....	375
3.4.3. Розрахунок основних компаративних переваг експортних груп товарів та послуг України в контексті її виходу на ринки ЄС.....	384
Список використаних джерел.....	389
3.5. Банківська система України в умовах фінансової глобалізації.....	390
3.5.1. Сутнісний аналіз фінансової глобалізації як теоретичного підґрунтя глобалізації банківської діяльності.....	392
3.5.2. Специфіка проявів глобалізації банківської діяльності на ринках, що розвиваються.....	397
3.5.3. Банківська система України та глобалізаційні процеси.....	399
3.5.4. Регулювання процесів глобалізації банківської діяльності.....	406
Список використаних джерел.....	408
3.6. Інтеграція України в міждержавні регулятивні ініціативи у банківській сфері.....	410
3.6.1. Еволюція підходів до регулювання банківської діяльності.....	411
3.6.2. Перехід банківської сфери України до нових стандартів Базельської угоди: наслідки та прогнози.....	415
Список використаних джерел.....	423
3.7. Тенденції розвитку і застосування біотехнологій в країнах світу та Україні для вирішення глобальних проблем....	425
3.7.1. Роль біотехнологічного сектору в економіці США.....	425
3.7.2. Напрямки розвитку біотехнологій у провідних країнах Європи.....	429

3.7.3. Особливості розвитку біоекономіки в інших провідних країнах світу.....	435
3.7.4. Проблеми та перспективи розвитку ринку біотехнологій в Україні. Список використаних джерел.....	438
Список використаних джерел.....	439
3.8. Перспективи впровадження концепції розумного сталого міста в Україні як механізму подолання глобальних викликів в умовах нової промислової революції.....	441
3.8.1. Концепція розумного сталого міста.....	442
3.8.2. Розумні сталі міста: світова практика.....	448
3.8.3. Розумні сталі міста: український аспект.....	451
Список використаних джерел.....	454
ПІСЛЯМОВА.....	456
ДОДАТКИ.....	457

ПЕРЕДМОВА

Останнім часом експерти все частіше визнають, що глобальна рецесія 2007–2009 рр. виявилася не стільки фінансово-економічною кризою в її традиційному розумінні, скільки ознакою становлення принципово іншого світоустрою, початком тривалої адаптації економічних систем до закономірностей нової парадигми. Світ переходить до нового укладу, заснованого на динамічних горизонтальних взаємодіях, а глобалізована світова економіка стратифікується у регіональні угруповання та структури, набагато більш гнучкі, ніж національна модель ринку. Ускладнення побудови та підвищення інтеграції економічних систем в умовах глобалізації та нової промислової революції покликане надати національним економікам здатність до саморозвитку на базі безперервних оновлень, тобто зробити сучасне економічне зростання інноваційно-орієнтованим, а відповідно, і більш стійким.

Проблеми глобалізації та регіоналізації як векторів розвитку міжнародних економічних відносин постійно перебувають у полі зору як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників, є предметом численних наукових дискусій. Спроба розібратися в особливостях та взаємообумовленості цих процесів знайшла відображення і в роботах останніх років науковців кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Дана робота узагальнює ці дослідження. У монографії автори дали своє бачення сучасних тенденцій та напрямів розвитку процесів глобалізації та регіоналізації, які супроводжуються трансформацією міжнародних економічних відносин, що приводить до формування принципово нових підходів до здійснення міжнародної економічної діяльності на різних рівнях. Колективна монографія розглядає в теоретичній і практичній площинах питання становлення й розвитку регіональних структур у глобалізованій економіці, прагнучи привернути увагу дослідників і управлінських кіл до пріоритетності об'єднання зусиль різних країн та регіонів при переході до інноваційного розвитку в умовах глобальних викликів.

Монографія складається з трьох розділів. Перший розділ присвячено дослідженню теоретико-методологічних засад глобалізації та регіоналізації міжнародних економічних відносин; у другому розділі розглядаються чинники та напрямки взаємовпливу глобалізації та регіоналізації міжнародних економічних відносин; у третьому розділі аналізується місце України у процесах глобалізації та регіоналізації міжнародних економічних відносин.

Основу авторського колективу представленої монографії склали викладачі та аспіранти кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна: 1.1 – А. П. Голіков, д. г. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; 1.2 – В. В. Резніков, к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; 1.3 – О. А. Довгаль, д. е. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна, 1.4 – Н. В. Непрядкіна, к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені

В. Н. Каразіна; 1.5 – Н. І. Гончаренко, к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; 1.6 – Г. В. Довгаль, к. е. н., доцент кафедри туристичного бізнесу ХНУ імені В. Н. Каразіна; 1.7 – О. В. Ханова, к. г. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; 1.8 – В. М. Шамраєва, д. п. н., професор кафедри міжнародних відносин, міжнародної інформації та безпеки ХНУ імені В. Н. Каразіна; 2.1 – В. О. Фірсанова, к. е. н., викладач кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; 2.2 – В. І. Сідоров, к. е. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна, К. О. Макачук, ст. викладач кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; 2.3 – В. В. Гончаренко, д. е. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна, В. І. Клименко, к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки Полтавського університету економіки і торгівлі, А. А. Пожар, к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки Полтавського університету економіки і торгівлі; 2.4 – А. П. Голюков, д. г. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна, Н. А. Казакова, к. г. н., зав. кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна, В. А. Пересадько, д. г. н., професор кафедри фізичної географії та картографії ХНУ імені В. Н. Каразіна; 2.5 – І. Ю. Матюшенко, д. е. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; 2.6 – Є. В. Фоміна, викладач кафедри маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності ХНУ імені В. Н. Каразіна; 2.7 – А. Ю. Таран, аспірант кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; 2.8 – О. А. Довгаль, д. е. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна, Г. В. Сердюк, викладач кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; 2.9 – Ю. М. Панкова, викладач кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; 3.1 – Я. В. Шляхова, ст. викладач кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; 3.2 – С. О. Якубовський, д. е. н., зав. кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова, Г. Г. Шкабарін, аспірант кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова; 3.3 – П. О. Черномаз, к. г. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна, О. І. Чавалах, магістр кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; 3.4 – І. С. Марченко, асистент кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; 3.5 – С. А. Циганов, д. е. н., професор кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка, Н. В. Циганова, к. е. н., доцент кафедри банківської справи КНЕУ імені Вадима Гетьмана; 3.6 – О. А. Шуба, к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки та світового господарства ХНУ імені В. Н. Каразіна; М. В. Шуба, к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; 3.7 – І. А. Святуха, аспірант кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; § 3.8 – А. М. Позднякова, аспірант НДЦ ІПР НАН України.

Авторський колектив висловлює щиру вдячність рецензентам – доктору економічних наук, професору, завідувачу кафедри міжнародної економіки та світового господарства ХНУ імені В. Н. Каразіна Г. В. Задорожному, доктору економічних наук, професору, завідувачу кафедри міжнародних відносин і дипломатичної служби Львівського національного університету імені Івана Франка Ю. І. Присяжнюку; доктору економічних наук, професору, професору кафедри економічної теорії Національної юридичної академії імені Ярослава Мудрого Т. М. Камінській – за корисні й неупереджені зауваження та допомогу, надану під час роботи над монографією.

РОЗДІЛ 1_____

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

1.1. Просторова економіка в умовах глобалізації та регіоналізації: теоретичні аспекти

В умовах глобалізованого світу та зростаючої на цьому тлі конкурентної боротьби виробників товарів і послуг на світовому та внутрішньому ринках збільшився інтерес вчених і практиків до просторових досліджень господарської діяльності, оскільки це дозволяє вирішувати питання вдосконалення територіальної організації виробництва на макро-, мезо- і мікрорівнях. Її оптимізація, як свідчить багатовіковий досвід різних країн світу, в деяких випадках відіграє не меншу роль у підвищенні конкурентоспроможності національних економік і соціально-економічному розвитку країн, ніж викростання технологічних новацій господарюючими суб'єктами. Особливо значний ефект у даному напрямку досягається, коли ці два фактори – оптимізація територіальної організації виробництва і технологічні нововведення – поєднуються.

Досягнення такого положення, як правило, багато в чому визначається методологією наукового пошуку просторової економіки – наукового напрямку, що знаходиться на стику економічної географії, регіональної економіки, економічної теорії, математичної статистики, екістики, соціології та демографії. Підтвердженням цієї тези є успішне використання просторового аналізу П. Кругманом і його соратниками при створенні відомих праць: «Просторова економіка: міста, регіони й міжнародна торгівля» («The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade») та «Нова економічна географія» («The New Economic Geography»). Саме завдячуючи їм, головним чином, П. Кругману у 2008 р. було присуджено Нобелівську премію з економіки «за аналіз торговельних моделей й місць розташування економічної активності» («for his analysis of trade patterns and location of economic activity»).

Теоретичні й методологічні положення просторової економіки як наукового напрямку та її основного методу – просторового аналізу знайшли відображення в роботах багатьох зарубіжних й вітчизняних авторів. Утворилися наукові школи: німецька, французька, англосакська, голандська, шведська, радянська. За роки незалежності України розвинулася й вітчизняна, українська школа просторової економіки.

1.1.1. Еволюція вчення з просторової економіки та її наукові школи

Зародження сучасної просторової економіки можна віднести до першої половини XIX століття у зв'язку з виходом у 1826 році першого видання книги німецького дослідника Йоганна Генріха фон Тюнена «Ізольована держава в її ставленні до сільського господарства й національної економії. Дослідження щодо впливу хлібних цін, багатства ґрунту й накладних витрат на землеробство».

Надалі з'явилась ціла низка праць вчених різних країн, що навіть дало змогу виокремити наукові школи. Зокрема, М. Кизим у монографії вказує, що на сьогодні можна виділити п'ять основних наукових шкіл, а саме: німецьку школу розміщення виробництва (І. Тюнен, В. Лаунгардт, А. Вебер, В. Крісталлер, А. Льош); теорію англійських індустріальних районів (А. Маршалл) та італійських промислових округів (Дж. Бекаттіні); французьку школу полюсів зростання та конкурентоспроможності (Ф. Перру, Ж. Будвіль, П. Потье, М. Аглієтта, Р. Буайє); американську модель «центр - периферія» (Дж. Фрідман); радянську школу територіально-виробничих комплексів (І. Александров, М. Колосовський, М. Бандман, Ю. Саушкін, М. Паламарчук, М. Баранський) [1, с. 121].

На наш погляд, запропоновану в 2012 році М. Кизимом класифікацію наукових шкіл просторової економіки зараз можна дещо розширити, включивши до неї англосакську, голландську, шведську, українську, китайську.

Німецька класична школа просторової економіки. Засновником німецької класичної школи просторової економіки, безумовно, слід вважати Й. Тюнена. У праці «Ізольована держава в її ставленні до сільського господарства й національної економії. Дослідження щодо впливу хлібних цін, багатства ґрунту й накладних витрат на землеробство» він першим обґрунтував просторові відносини в економіці, показавши залежність сільського господарського виробництва від відстані до ринку збуту її продукції, рівня цін та земельної ренти.

Згідно з моделлю Тюнена, виробництво швидкопсувних, важких та об'ємних продуктів розташовується поблизу міста, а скотарство, для якого транспортні витрати на одиницю продукції порівняно з витратами виробництва на одиницю площі землі невеликі, розміщується на кордоні регіону. Земельні ділянки поділяються на кільця, які виробляють спеціалізовану продукцію, де виробляється той товар, який дає максимально чистий прибуток на одиницю площі землі, формуючи модель землекористування з максимальною земельною рентою. На ренту не впливають витрати виробництва і транспортні витрати, які змінюються у міру віддалення від центру. Вісь абсцис є лінією нульових

значень ренти і лінією граничних витрат, а межа зони галузі, де рента максимальна, лежить на відстані, де її гранична величина дорівнює граничним витратам виробництва. Все це формує так звану діаграму моделі Тюнена, яка демонструє рентну функцію:

$$R = e(p - a) - efk,$$

де R – рента на 1 акр землі, e – ціна товару, p – вартість товару, a – витрати на виробництва товару, f – транспортний тариф на 1 км, k – відстань до ринку збуту.

По вертикалі діаграми моделі Тюнена вказується вартість землі на кожен вид ділянки у вартісному вираженні, а по горизонталі – віддаленість у кілометрах. Нижня частина діаграми утворює «кільця Тюнена», в яких розташовуються виробництва, а у верхній правій частині вказуються вироби, які виготовляються даними виробництвами (рис. 1.1.1) [2].

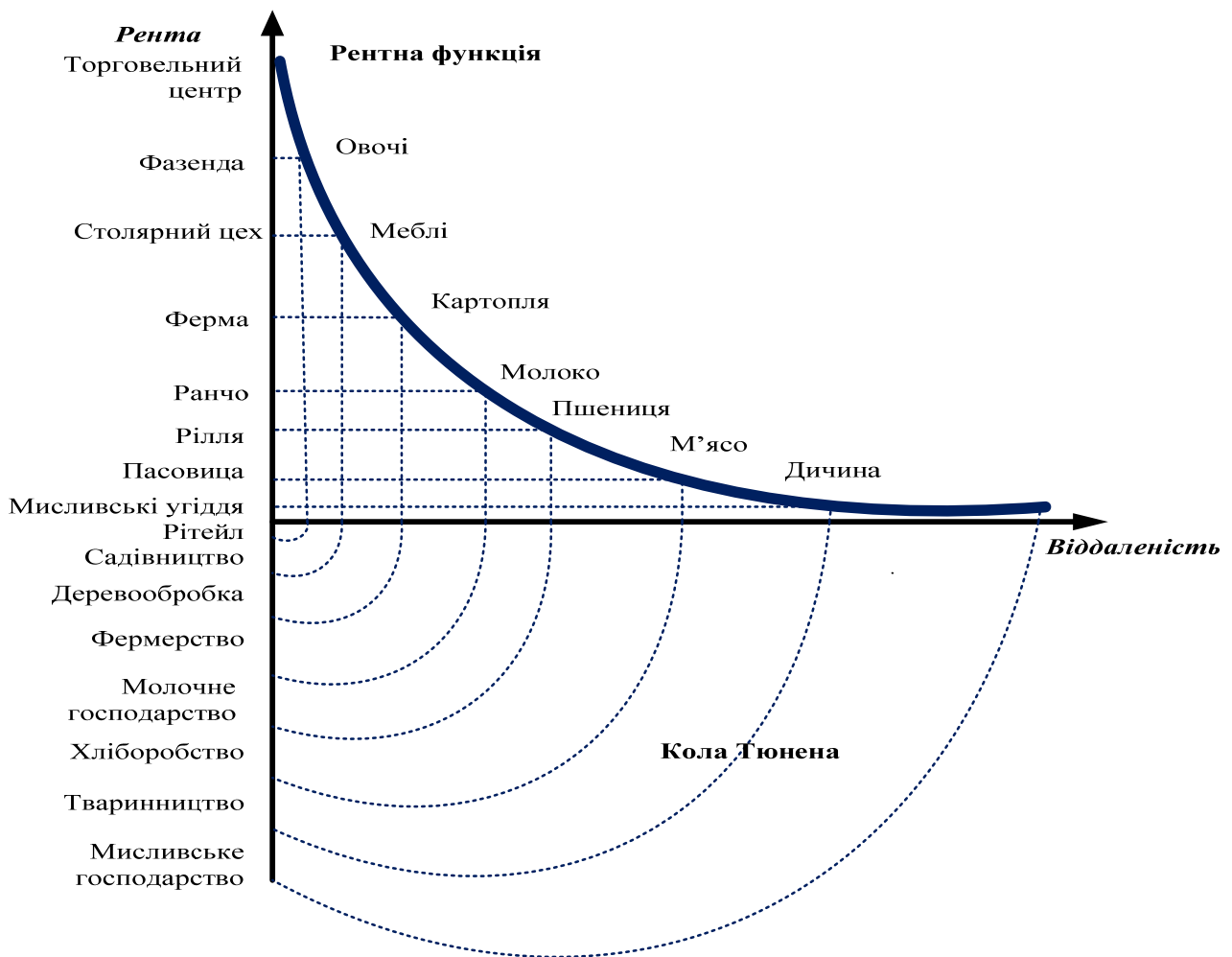


Рис. 1.1.1. Діаграма моделі Тюнена [2]

Можна помітити, що положення теорії розміщення сільського господарства І. Тюнена знайшли застосування у XIX столітті в територіальній організації сільськогосподарського виробництва фермерськими господарствами Європи, Америки, Африки.

Роботи І. Тюнена дали поштовх дослідженням у сфері розміщення іншим німецьким вченими. Їхніми працями було закладено основи теорії «штандортів» (від нім. Standort – місце розташування) – оптимальне розміщення підприємства або комбінації підприємств. До одного із засновників цієї теорії слід віднести В. Лаунхардта.

В. Лаунхардт доповнив створену І. Тюненом теорію розміщення сільськогосподарських підприємств аналізом ролі просторового фактора в розміщенні промислових підприємств. У 1882 році він розробив метод знаходження пункту оптимального розміщення промислового підприємства щодо джерел сировини й ринків збуту продукції (метод Лаунхардта або метод вагового локаційного трикутника).

Вирішальний фактор у методі – транспортні витрати. Теорія В. Лаунхардта – абстрактна. Умовно виробничі витрати приймаються однаковими для всіх пунктів виробництва. Пункт оптимального значення залежить від вагових співвідношень перевезених вантажів і відстаней. Рішення має геометричну й механічну форми.

Геометричний метод знаходження точки розміщення полягає в тому, що на кожному з боків локаційного трикутника будується трикутник, подібний ваговому (боки якого відносяться як $a : b : 1$). Потім навколо побудованих таким чином трикутників описуються кола, точка перетину яких і є точкою мінімуму транспортних витрат (рис. 1.1.2.) [2].

Нехай потрібно знайти пункт розміщення нового металургійного заводу. Відомі пункти видобутку залізної руди (точка А), пункт видобутку вугілля (точка В) і пункт споживання металу (точка С).

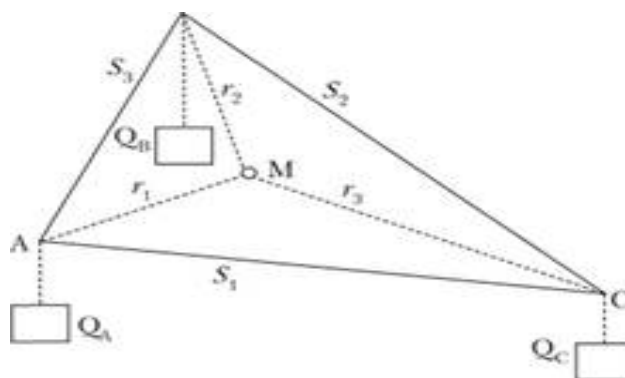


Рис. 1.1.2. Локаційний трикутник В. Лаунхардта [3]

Витрата руди на виплавку однієї тонни металу дорівнює a , витрата вугілля – b . Відомі також відстані між пунктами (боки локаційного трикутника): $AC = S_1$, $BC = S_2$, $AB = S_3$.

Можливим пунктом розміщення металургійного заводу може бути кожна з трьох точок розміщення джерел руди й вугілля, а також споживача металу. У цих випадках сумарні витрати, пов'язані з перевезенням необхідних вантажів для споживання тони металу, дорівнюватимуть:

$(b S_3 + S_1) p$ – при розміщенні заводу в точці А;

$(a S_3 + S_2) p$ – при розміщенні заводу в точці В;

$(a S_1 + b S_2) p$ – при розміщенні заводу в точці С.

Найкращим пунктом розміщення заводу із розглянутих трьох пунктів буде той, в якому транспортні витрати будуть мінімальні. Однак пункт розміщення може не збігатися з жодною із вершин локаційного трикутника, а перебувати всередині нього в деякій точці М.

Механічне рішення даної задачі ґрунтується на аналогії з методом знаходження точки рівноваги сил. При цьому ваги руди, вугілля, металу виступають в якості сил, до яких простягають вершини локаційного трикутника з відповідними виробництвами. Бажана точка виявиться точкою рівноваги трьох пов'язаних ниток, що проходять через вершини локаційного трикутника, якщо до кінців ниток будуть підвішені вантажі Q_a , Q_b , Q_c , пропорційні a , b , 1 . У практиці розміщення підприємств металургійної промисловості досить багато прикладів розміщення підприємств, відповідних принципам «трикутника Лаунхардта».

Ґрунтуючись на методологічних розробках І. Тюнена та В. Лаунхардта, наступний німецький вчений – А. Вебер в роботі «Теорія розміщення промисловості» (1909) обґрунтував закономірності в розміщенні промислового виробництва. Згідно з його теорією розміщення промисловості визначається трьома «орієнтаціями»:

- транспортною (будівництво підприємств здійснюється там, де витрати на транспорт мінімальні);
- робочою (будівництво підприємств здійснюється у пунктах з найбільш дешевою робочою силою);
- агломераційною (підприємства розміщуються в центрах скупчення інших промислових підприємств, що призводить до скорочення витрат на створення транспортних шляхів, енергетичного господарства, комунальних об'єктів, тобто виробничої інфраструктури).

Важливе значення в просторовій економіці має дослідження територіальної диференціації регіональних ринків ресурсів, товарів і послуг. Одними з перших цю проблему висвітлили у своїх класичних роботах В. Кристаллер і А. Льюїс. Їх теоретичні побудови стали основою для багатьох наступних досліджень просторових закономірностей збуту товарів і послуг.

В. Кристаллер висунув теорію «центрального місця» (ЦМ), яку виклав у роботі «Центральні місця Південної Німеччини» (1933) [4]. Вихідним пунктом він обрав однорідну поверхню з рівномірним розміщенням ресурсів і однаковою купівельною спроможністю населення. В. Кристаллер довів, що за умов подібного економічного простору неодмінно виникають фокуси (або ядра) різного рівня ієрархії, які притягують поселення нижчих рівнів. Дані фокуси вчений назвав центральними місцями (ЦМ).

Вид мережі розселення, що утворюється на певній території, В. Кристаллер розглядав у залежності від трьох головних факторів – збутового, транспортного й адміністративного. У всіх трьох випадках зони обслуговування ЦМ, згідно з його розрахунками, мали форму правильних шестикутників. Різниця полягала лише в кількості ЦМ нижчого рангу, які обслуговуються ЦМ вищого рангу. Виявляється, що при збутовій (або ринковій) орієнтації найбільш раціональною є мережа ЦМ, які утворюють зони збуту у вигляді правильних шестикутників, у кутах яких перебувають ЦМ нижчого рангу. При цьому кожне ЦМ нижчого рангу притягується відразу до трьох ЦМ вищого рангу. Таким чином, кожне ЦМ обслуговує власну функціональну структуру та функціональну структуру однієї третини найближчих ЦМ нижчого рангу, тобто кожному ЦМ підпорядковано $K=1+6/3=1+2=3$ центральні місця нижчого рангу.

Таким чином, теорія В. Кристаллера пояснює, чому одні товари й послуги повинні вироблятися (надаватися) у кожному населеному пункті (продукти першої необхідності), інші – у середніх поселеннях (звичайний одяг, основні побутові послуги тощо), треті – тільки у великих містах (предмети розкоші, театри тощо). Кожне центральне місце має тим більшу зону збуту, чим вище рівень ієрархії, до якого воно належить. Крім продукції, необхідної для зони свого рангу (свого шестикутника), центр виробляє товари й надає послуги, які є типовими для всіх ЦМ нижчих рангів.

Ідеї В. Кристаллера розвив його співвітчизник А. Льюш, який узагальнив міркування щодо просторового аспекту економіки у виданій в 1940 р. фундаментальній праці «Просторова організація господарства» [5].

За вихідний постулат А. Льюш, як і В. Кристаллер, обрав ідеальний економічний простір, однорідний у всіх відносинах з достатньою кількістю ресурсів і рівномірним розподілом економічно незалежних виробників. Він довів, що навіть за таких вихідних умов виникає диференціація економічного простору й утворюється мережа економічних районів.

На відміну від своїх попередників, А. Льюш виходив з того, що в умовах ринкової економіки головну роль в розміщенні виробництва віграють не витрати (сировинні, транспортні), а максимізація прибутку. Через це основою утворення економічних районів служать зони збуту товарів і послуг, які пропонують незалежні виробники. Як пише А. Льюш: «У зв'язку з обмеженою кількістю зон для кожного товару є одна досить певна зона збуту, найвигідніша серед усіх» [5, с. 130].

Попит на одиницю площі в такій зоні повинен бути найбільшим. Таку властивість мають зони у формі кола. Проте в цьому випадку між сусідніми зонами збуту залишаються «порожні місця», що знижує загальний попит. Виходячи із цього, А. Льюш робить такий висновок: «... із усіх можливостей досягти однакового загального попиту найбільше землі потрібно для трикутника й найменше для правильного шестикутника. Тому найвигіднішою формою економічних районів буде форма гнізд бджолиних стільників» [5, с. 121–122]. Інакше кажучи, спостерігається самоорганізація економічного простору, що призводить до його ієрархічної диференціації [6, с. 259].

А. Льош виділив такі ієрархічні рівні економічних районів, які виникають внаслідок самоорганізації однорідного економічного простору:

- 1) проста ринкова зона – зона збуту одного виду або групи товарів навколо центру виробництва;
- 2) мережа ринкових зон – сукупність усіх зон збуту одного товару або групи товарів;
- 3) система ринкових зон – сукупність мереж ринкових зон збуту різних товарів, яка розміщується навколо головного міста (А. Льош назвав цей високий рівень ієрархії «економічним ландшафтом»);
- 4) мережа систем – сукупність економічних ландшафтів, які при достатній кількості, як і економічні райони нижчих рівнів ієрархії, набувають форми правильних шестикутників.

Теоретичні розробки В. Кристаллера та А. Льоша не втратили значення й у наш час. Їх доцільно рахувати при вивченні територіальної диференціації реального економічного простору, де зони збуту зазвичай мають складні форми внаслідок його первинної неоднорідності, проте їх ієрархічна організація зберігається.

Французька школа просторової економіки. Визначними представниками даної наукової школи є В. Бланш, Ф. Перу, П. Потье, Ж.- Р. Будвіль, Х. Р. Ласуен, П. Клаваль, М. Гросетті, К. Курле, Я. Лунг, Б. Пекер, А. Торра та інш.

Представник даної наукової школи, засновник французької географії людини, П. В. де ла Бланш видав у 1917 році фундаментальну геополітичну роботу «Східна Франція» («Est de la France»), присвячену одному з найбільш болючих європейських питань того часу – проблеми геополітичного положення Ельзасу й Лотарингії. Землі цієї провінції внаслідок франко-прусської війни 1870 – 1871 років були відірвані від Франції. В. Блана, використовуючи геополітичний підхід, не тільки просторово-географічним, але й людським фактором, доводив історичну приналежність Франції німецькомовні Ельзас і Лотарингію, на тій підставі, що її населення прив'язане до французького гранту за допомогою ідей лібералізму, що дозволили отримати цю землю у приватну власність і проголосити для всіх демократію, свободу, рівність і братерство. Наближалось завершення Першої світової війни, Ельзас і Лотарингія знову могли увійти до складу Франції. Треба було вирішити складне питання: як інкорпорувати переважно німецькомовне населення Ельзасу й Лотарингії у французьке культурне життя. В. Бланш у роботі «Східна Франція» запропонував компромісний вихід із ситуації: здійснювати спільне освоєння території Ельзасу й Лотарингії німцями й французами, вважаючи, що межа в даному разі повинна стати лінією, що об'єднує країни.

Дана ідея в контексті її сучасного геополітичного і геоекономічного розуміння, заклала початок концепції транскордонного співробітництва, яке в багатьох країнах Європи прийняло форму єврорегіонів та сприяло не тільки відновленню зруйнованих Другою світовою війною національних економік, а й реалізації майбутніх інтеграційних процесів. Тому В. Бланша можна вважати засновником сучасної концепції єврорегіонів.

Значною заслугою французької наукової школи просторової економіки є розробка теоретичної концепції «полюсів (центрів) зростання». Її засновником вважається відомий французький економіст Ф. Перру, який висвітлив основні положення теорії «полюсів зростання» у книзі «Економічний простір: теорія і застосування» [7].

Дана теоретична концепція припускає, що розвиток виробництва в ринкових умовах не є рівномірним у всіх галузях, а завжди можна виокремити найбільш динамічні «пропульсивні» галузі, які стимулюють розвиток усієї території економіки і є «полюсами розвитку». Процес концентрації виробництва зосереджує пропульсивні галузі в певному місці (регіоні), що стає «центром зростання».

У «полюсі зростання» Ф. Перру виділяв 3 основних компоненти:

1. провідна галузь;
2. група галузей місцевого значення;
3. просторова агломерація виробництва [7, с. 89 – 104].

Дослідник також обґрунтував класифікацію галузей виробництва за тенденціями їхнього розвитку, виділивши галузі, що повільно розвиваються (текстильна, вугільна, суднобудівна та ін.), що розвиваються, але не справляють істотного впливу на розвиток інших галузей (виробництво предметів споживання), й пропульсивні – швидко зростаючі галузі, що залучають до процесу розвитку інші (верстатобудування тощо).

Місця розміщення комплексу профілюючих галузей, що динамічно розвиваються, Ф. Перру назвав географічно агломерованим полюсом розвитку й розробив модель взаємодії полюса та оточення. Ключове значення в цій моделі належить галузі, яка забезпечує максимальні темпи розвитку.

До галузей, які не тільки швидко зростають, а й породжують ланцюгову реакцію виникнення і зростання промислових центрів, викликаючи загальний індустріальний розвиток країни, належать машинобудування, хімічна промисловість, електроенергетика. Там, де отримують розвиток ці галузі, й виникає полюс зростання. Ці профілюючі галузі знаходяться в тісному взаємозв'язку між собою, утворюючи, за висловом Ф. Перру, «комплекс галузей», пеною мірою, аналогічно нашому розумінню територіально-виробничого комплексу. При цьому досягається індукований (поляризаційний) ефект, тобто ефект від проведених заходів в результаті імпульсів, що утворюються при взаємодії рушійних сил. Даний ефект виникає при зміні напрямків зв'язків всередині районів й поміж ними. Розрізняють горизонтальні зміни, наприклад введення і розвиток нового виду діяльності (галузей), ліквідація і обмеження старих об'єктів і процесів, та вертикальні – зміна способів виробництва у залежних галузях, нові технології, тощо.

Зауважимо, що Ф. Перру, приділяв увагу й таким поняттям як «абстрактний економічний простір», а також містам як «осередкам прогресу», «простору» й «осям інтеграції».

На думку М. Кизима, теорія полюсів зростання Ф. Перру підсилює теорію центральних місць В. Крісталлера, використовуючи більш сучасні досягнення

економічної науки (зокрема, метод «витрати–випуск» В. Леонтьєва). З іншого боку, вона в багатьох відносинах стикається з теорією виробничо-територіальних комплексів М. Колосовського [1, с. 146].

Теорія полюсів зростання отримала подальший розвиток у роботах П. Потье щодо «осей розвитку». Основна ідея даного автора полягає в тому, що території, що розташовані між полюсами зростання та забезпечують транспортний зв'язок між ними, отримують додаткові імпульси зростання завдяки збільшенню вантажопотоків, поширенню інновацій, розвитку інфраструктури. Вони перетворюються на «осі розвитку», що визначають разом із «полюсами зростання» просторовий каркас економічного розвитку великого регіону або країни.

Ж. Будвіль здійснив просторову інтерпретацію теоретичних положень концепції «полюсів зростання». Він виділив три види економічного простору: гомогенне, планове і поляризоване. Довів, що в якості центрів зростання можна розглядати конкретні території (населені пункти), які виконують в економіці регіону або країни функцію джерела інновацій.

Згідно з Ж. Будвілем, регіональний центр зростання є набором галузей, що розвиваються й поширюються на урбанізованій території і здатні викликати подальший розвиток економічної діяльності в усій зоні свого впливу. Останнє є теоретичним обґрунтуванням технополісів і технопарків, що з'явилися згодом.

Англосаксонська школа просторової економіки. Дана наукова школа охоплює широкий спектр наукових напрямків – від методів і методології просторових досліджень до створення цілих наукових вчень. Її представниками є значна плеяда англійських та американських географів і економістів – А. Маршалл, У. Рейлі, Дж. Стюарт, В. Уорнтц, Ч. Харріс, В. Леонтьєв, У. Айзард, П. Кругман, Е. Венаблс, М. Фудзита, П. Хаггет, У. Бунге, Р. Хатшорн, Д. Харвей та ін.

Англійський економіст А. Маршалл досліджував просторові аспекти економічних структур, зокрема, виокремлював економічні структури, які «часто можуть бути стійкими завдяки концентрації безлічі схожих малих бізнесів у певному місці» [8]. Він трактував такі обставини як «ефекти оточення» і, на думку М. Кизима, вважав їх особливо істотними для малого бізнесу. Під ефектами оточення фактично розумілися незаплановані вигоди, іншими словами, ненавмисні та випадкові побічні продукти діяльності (ефекти синергії) [1, с. 137].

А. Маршалл обґрунтував чинники концентрації спеціалізованих виробництв, до яких відніс:

- 1) доступність необхідної кваліфікованої праці;
- 2) зростання підтримуючих і допоміжних галузей;
- 3) спеціалізацію різних фірм на різних стадіях і сегментах виробничого процесу.

Вчений зробив висновок щодо взаємозв'язку між спільним розташуванням фірм та їхньою економічною ефективністю, оскільки фірми будуть групуватися з метою отримання прибутків від позитивних екстерналій, характерних для даної місцевості. Таке групування фірм А. Маршалл називав індустріальними районами.

Особливий внесок у розвиток англосакської наукової школи просторової економіки здійснив засновник регіональної науки У. Айзард. У книзі «Розміщення та економіка простору» («Location and Space Economy») (1956) У. Айзард намагається ліквідувати розбіжності між класичними теоріями розміщення й провідними школами загальної економічної теорії. Він справедливо критикує всю класичну й неокласичну економічні теорії за те, що вони обмежувалися вивченням економік країн без будь-яких «просторових характеристик». Він надає теорії розміщення виробництва більш загальну економічну форму, а з часом видає і свою основну працю з методів регіонального аналізу «Методи регіонального аналізу: вступ до регіональної науки» («Methods of Regional Analysis: an introduction to Regional Science») (1960) [9], яка стала вже класичною в галузі просторових досліджень.

У. Айзард, а також В. Леонтьєв, У. Бунге, У. Рейлі, Дж. Стюарт, П. Хаггет, Ч. Харріс, П. Кругман та інші представники англосакської наукової школи просторової економіки збагатили економічну науку математичними запозиченнями з точних наук (гравітаційні моделі), а також формалізацією емпіричних функціональних і кореляційних залежностей.

Гравітаційна модель У. Рейлі, згідно з якою інтенсивність ділових зв'язків I_{ij} між регіонами i та j прямо пропорційна залежності від добутку їхніх економічних характеристик (наприклад, місткість ринків) і в обернено пропорційній – від відстані між ними, представлена формулою:

$$I_{ij} = \frac{P_i * P_j}{d_{ij}},$$

звідки виводиться формула економічного потенціалу регіону:

$$V_i = \sum_{j=1}^n \frac{I_{ij}}{P_i} = \sum_{j=1}^n \frac{P_j}{d_{ij}},$$

де V_i – економічний потенціал i -го регіону, P_j – економічний показник j -го регіону, d_{ij} – відстань між i -м та j -м регіонами, n – кількість регіонів.

Пізніше (1947) американський астрофізик Дж. Стюарт указав на ізоморфний зв'язок даної концепції з фізичним законом гравітації й запропонував формулу демографічного потенціалу як показника просторової взаємодії населених пунктів:

$$V_i = P_i + \sum_{j=1}^n \frac{P_j}{r_{ij}^a},$$

де P_j – людність населеного пункту j , r_{ij} – відстань між i -м та j -м населеними пунктами, n – загальна кількість населених пунктів, a – емпіричний параметричний коефіцієнт.

Використовуючи формулу економічного потенціалу, американський географ Ч. Харріс запропонував розраховувати потенціали збуту регіональних ринків і застосував цей метод для визначення потенціалів збуту національного ринку США. Регіональними ринками він розглядав графства США, показником місткості яких визначав обсяг роздрібної торгівлі, а показником відстані між ними – транспортні витрати (за умови доставки товарів із центру одного графства до центру іншого).

Внаслідок проведеної роботи Ч. Харріс одержав карту потенціалів збуту для США, яка відображає доступність будь-якого графства для загального ринку країни [10].

Зокрема, вчений запропонував формулу для розрахунку транспортних витрат за умови доставки товарів з одного регіонального ринку до всіх інших:

$$TC = \sum_{j=1}^n P_j * d_{ij},$$

де TC_i – сумарні транспортні витрати i -го ринку.

Особливої уваги заслуговує внесок у розвиток просторової економіки лауреата Нобелівської премії 2008 року П. Кругмана, який разом зі співавторами М. Фуджитою й Е. Венаблсом видав у 1999 році працю «Просторова економіка: міста, регіони і міжнародна торгівля», («The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade») [11].

Завдяки виходу цієї роботи П. Кругманом та його співавторами була створена «Нова економічна географія» (НЕГ) – вид економічного аналізу, за допомогою якого можна пояснити просторову структуру господарства та динаміку розвитку ринку в умовах його недосконалості.

Можна вважати, що НЕГ є результат формалізації давно відомих географічній науці закономірностей, існування яких було обґрунтовано свого часу за допомогою теорії «штандортів». Проте існують і певні відмінності. Одним з них є те, що функціонування центрів господарської діяльності в новій економічній географії не розглядаються як існуючі даності. Їхня поява як населених і виробничих центрів, згідно з моделями НЕ, є результатом взаємодії сукупності факторів.

Професор економіки Оксфордського університету Е. Венаблс вказує на існування двох найважливіших аналітичних складових нової економічної географії. Перша складова вказує на те, що ефективність робочих буде нижче, якщо вони не знаходяться в безпосередній близькості один з одним.

Іншою ключовою складовою є припущення того, що в процесі виробництва діють доцентрові й відцентрові сили. Доцентрові сили (прямі й зворотні зв'язки у виробництві, транспортні витрати, зв'язки між постачальниками сировини та переробними підприємствами, між працівниками й роботодавцями) підштовхують виробництво до зосередження в певному просторі. Відцентрові сили (нерухомість в якості факторів виробництва, плата

за оренду землі та ін.) діють у зворотному напрямку, протидіючи просторовому зосередженню виробництва [12] (рис. 1.1.3).

Нова економічна географія П. Кругмана та його співавторів дозволила пояснити наслідки глобалізації в розвитку міжнародної торгівлі, а також розкрити причини стрімкої урбанізації населення планети.

Разом із потужними науковими школами – німецькою, французькою, англосаксонською – існують менш потужні, але внесок яких у розвиток просторової економіки також залишив свій слід. До них треба віднести, перш за все, голландську й шведську наукові школи.

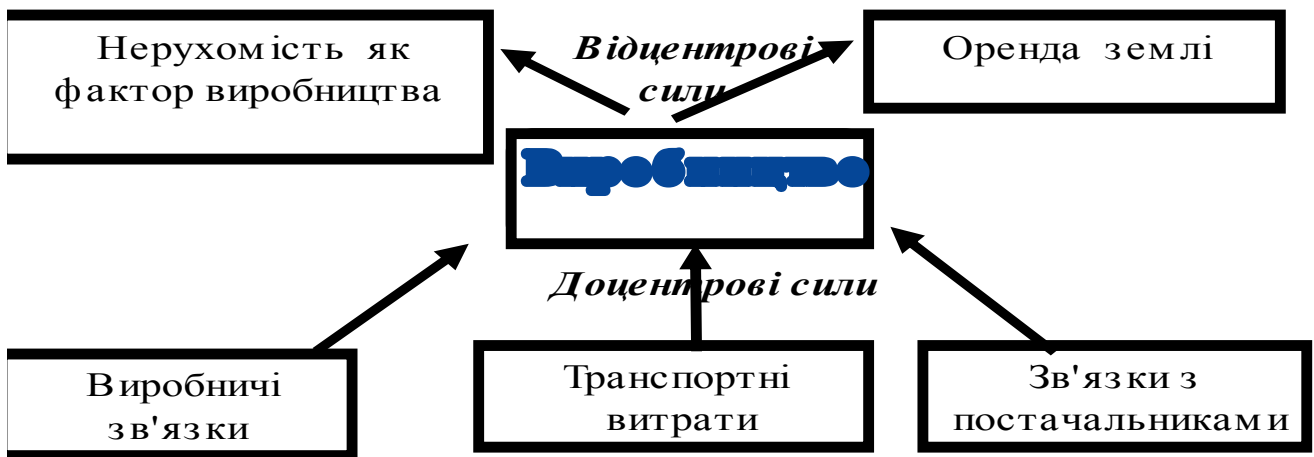


Рис.1.1.3. Дія доцентрових й відцентрових сил у процесі виробництва
Складено автором

Голландська наукова школа просторової економіки. Визначними представниками голландської наукової є Я. Тінберген та Х. Бос.

Лауреата Нобелівської премії Я. Тінбергена можна вважати засновником голландської школи просторової економіки. Вченим в працях: «On the theory of economic policy» (1952), «Economic policy. Principles and design» (1956), «International economic integration» (1965) розроблено методику побудови динамічних моделей для економічного аналізу просторової взаємодії центрів економічної діяльності та обґрунтовано елементи теорії розміщення.

Я. Тінберген запропонував методологію просторових досліджень, згідно з якою на першому етапі дослідження необхідно визначити параметри й змінні, які будуть використовуватися для досягнення жорстко або гнучко сформованих цілей. Параметри – це відомі величини щодо розміщення природних ресурсів, їхньої кількості, чисельності населення та ін. Змінні – невідомі величини, які підлягають поясненню, їх необхідно знайти задля досягнення поставленої мети. Прикладом змінних можуть виступати дані щодо розміщення ринків збуту, розселення та деякі інші. Параметрами й змінними можуть бути значення величин, натуральні обсяги, ціни.

Я. Тінберген розробив класифікацію галузей, які використовуються як змінні під час вирішення просторових завдань: просторові (галузі, які потребують простору), точкові (галузі, які зосереджуються в будь-якому центрі – ринку збуту), постачальники трудових ресурсів (галузі, що «скорочують» простір). До першого типу належать сільське й лісове господарства, до другого – галузі обробної промисловості та сфера послуг, до третьої – транспорт і зв'язок. Важливою складовою теорії розміщення є встановлення взаємовідносин між параметрами й змінними, що формує систему економічного простору.

Основні положення теорії розміщення господарства викладені Я. Тінбергеном у статті «Просторова дисперсія виробництва», а також в монографічній праці «Математичні моделі економічного зростання» [13].

Я. Тінберген досліджував також рівняння часткового міжгалузевого балансу. Основною метою була спроба прогнозування обсягів інвестицій у різні галузі.

Ідеї Я. Тінбергена отримали подальшого розвитку в роботі іншого голландського вченого Х. Боса «Розміщення господарства» [14], в якій основний критерій розміщення – мінімізація сумарних виробничих і транспортних витрат всіх галузей. Саме за цим критерієм оптимальності було виділено три альтернативні методи вимірювання транспортних витрат:

- метод А – транспортні витрати залежатимуть тільки від ціннісного обсягу перевезених товарів і від значення транспортного тарифу, а не від відстаней. В даному випадку, згідно з Х. Босом, мінімізація транспортних витрат призведе до концентрації всіх галузей в одному або в декількох рівнозначних центрах;

- метод В – витрати на перевезення товарів між двома центрами різних типів приймаються рівними найбільшій з двох величин, отриманих шляхом вимірювання потоків у протилежних напрямках;

- метод С – транспортні витрати залежатимуть від обсягу перевезень всіх товарів між центрами різних типів і від середніх відстаней перевезень.

В результаті розрахунків Х. Бос прийшов до висновку, що за методом С оптимальним може виявитися значно більше схем розміщення, ніж за попередніми методами. Загальний висновок зводиться до наведеного нижче:

1. Розосередження виробництва на значній кількості малих міст оптимально в тому випадку, коли витрати з виробництва будь-якої продукції будуть вищими порівняно з витратами інших галузей.

2. Зосередження виробництва в незначній кількості великих центрів є оптимальним при відносно високих витратах з перевезення продукції галузей вищих рангів.

3. Система Я. Тінбергена є оптимальною при відносно високих витратах з перевезення продукції галузей нижчих рангів через можливу значну кількість підприємств, що зумовлює значні транспортні витрати [14].

Таким чином Х. Бос допрацював гіпотезу розміщення Я. Тінбергена, проаналізувавши розміщення виробництва в одновимірному й двовимірному просторах, розглянувши це завдання за наявності декількох галузей.

Він підійшов до визначення транспортних витрат з різних позицій і довів, що висновки Я. Тінбергена є однією з можливих теоретичних моделей оптимального розміщення господарства при певних заданих умовах.

До основних переваг теорії розміщення Я. Тінбергена і Х. Боса належать:

- 1) доведеність можливості єдиного підходу до завдань розміщення господарства, заснованій на математичному моделюванні;
- 2) пропозиція моделі, яка пов'язана з питаннями розселення і дає можливість вирішення проблеми визначення ієрархії населених пунктів;
- 3) розселення та його ієрархія розглядаються як процес оптимізації розвитку економіки.

У теорії розміщення господарства Тінбергена–Боса можна відзначити деякі недоліки. Зокрема використовується абстрактна модель із замкнутим національним господарством, необхідність великої кількості складних математичних розрахунків для побудови моделі, яка описує оптимальне розміщення виробництва, критерієм чого виступають лише транспортні витрати.

Незважаючи на зазначені недоліки теорії Тінбергена–Боса, вона здійснила певний внесок у теорію розміщення, становлення наукової школи просторової економіки та методів її дослідження. Дана теорія підтверджує, що оптимальна кількість міських поселень і центрів, а також раціональне розміщення в них підприємств для держав з різним рівнем соціально-економічного розвитку відрізняються. Для слаборозвинених країн, з переважаючим розвитком сільського господарства, оптимальним є розосередження виробництв серед значної кількості малих центрів. Для високорозвинених, невеликих за площею держав – концентрація обмеженої кількості великих міських агломерацій.

Шведська наукова школа просторової економіки. Відомими представниками даної школи є Т. Хагерstrand та Т. Паландер.

Т. Хагерstrand досліджував способи проходження інформації через систему районів і закономірності обміну інформацією між районами: з якою швидкістю й за якими каналами поширюються хвилі дифузії. У роботі «Просторова дифузія як процес впровадження новацій» (1952) він доказав, що поширення нововведень по території має свої закони і може бути змодельоване [15].

З'ясувалося, що швидкість дифузії залежить не стільки від відстані, скільки від трансляційної спроможності окремих міст, через які вона здійснюється, а також інтенсивності та ефективності контактів. Дифузія розширення відбувається внаслідок безпосередніх контактів і інновації поширюються за межі району джерела. Ареал їхнього поширення поступово розширюється, але локалізується в межах району свого виникнення, стаючи там більш численним і яскраво вираженим. Дифузія переміщення пов'язана з міграцією явищ і предметів з ареалу їхнього виникнення на інші території. Наприклад, міграція негрів та їх культури з Африки до США та Європи.

За Т. Хагерstrandом, при дослідженні дифузії інновацій важливою є швидкість її поширення, яка залежатиме від сприйнятливості середовища для інновацій. Існують певні бар'єри дифузії (етнокультурні, політичні кордони), які

не пропускають інновації. Тому їм було запропоновано підхід до дослідження проникнення інновацій за допомогою процесу картографування: на карту наносяться центри зародження процесу, вектора поширення та ізохронні лінії, що з'єднують точки, в які інновація проникла в один і той же час. Ідеї Т. Хагерстранда лягли в основу низки програм регіональної політики і численних теорій регіонального зростання кінця ХХ століття. Запропоновані вченим методики й нині використовуються для визначення розвиненості ринкового середовища за регіонами та країнами світу.

Радянська наукова школа просторової економіки. Радянська наукова школа просторової економіки створювалася багатьма вченими із республік колишнього Радянського Союзу. Серед них провідне місце належало російським та українським науковцям, серед яких особливо слід відзначити праці М. Бандмана, М. Баранського, А. Гранберга, Б. Данилішина, М. Долішнього, С. Дорогунцова, Ф. Заставного, С. Іщука, М. Колосовського, М. Некрасова, М. Паламарчука, М. Пістуна, А. Пробста, Ю. Саушкіна, О. Топчиева, О. Шаблія та ін.

Зусиллями даних вчених радянська наукова школа просторової економіки досягла значних успіхів у низці напрямків. Зокрема, нею створено вчення щодо територіальних виробничих комплексів, розроблено методологію економічного районування та дослідження територіальних структур виробництва (зокрема, промислових вузлів).

Спадкоємцями радянської наукової школи з просторової економіки після розпаду Радянського Союзу стали національні наукові школи – російська, українська, білоруська, прибалтійська та ін.

Українська наукова школа просторової економіки. Вітчизняна наукова школа просторової економіки почала складатися ще у 1930-ті роки. Її фундатором став відомий географ Степан Рудницький, який очолював на той час Інститут географії в Харкові. На жаль, він був репресований, і у 1937 році розстріляний більшовицькою владою, це не дало можливості вченому реалізувати свої численні наукові задуми.

Сучасну українську наукову школу просторової економіки представляє широке коло вчених вищих навчальних закладів та науково-дослідних інститутів НАН України, до якого входять вчені Києва, Львова, Харкова, Донецька, Одеси та інших наукових центрів країни.

Потужним осередком просторових досліджень є Інститут регіональних досліджень Національної академії наук України у Львові, що є провідною науковою установою в системі НАН України з проблем регіональної політики та транскордонного співробітництва. Його вчені (М. Долішний, Л. Беленький, Н. Мікула, Ю. Стадницький, О. Ткач, Л. Шевчук та ін.) у наукових статтях, монографіях («Регіональні основи транскордонного співробітництва» (1996), «Шляхи і форми розвитку міжнародного співробітництва прикордонних територій України» (1996), «Регіональна політика: методологія, методи, практика» (2001), «Механізми санації депресивних територіальних суспільних систем в контексті формування регіональної політики» (2004), «Просторова

організація економіки: минуле, сучасне, майбутнє» (2011), «Регіональні просторово-економічні системи: сучасний стан та перспективи розвитку» (2012), «Конвергенція регіонів у транскордонному просторі» (2012) та ін.) збагатили теорію просторової економіки новими теоретичними положеннями, методологію та дослідницькими методами.

Певні здобутки у цьому напрямку мають також вчені Львівського національного університету імені Івана Франка (Ф. Заставний, М. Мальський, О. Шаблій, С. Писаренко й ін.), Київського національного університету імені Тараса Шевченка (М. Пістун, С. Іщук, Я. Олійник, К. Мезенцев й ін.), Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна (А. Голіков, Л. Немець, К. Немець, В. Родченко, К. Сегіда й ін.), Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України (М. Кизим та ін.).

Українські вчені здійснили узагальнення та аналіз теорій розміщення продуктивних сил і регіональної економіки, виконали економічне районування України, збагатили просторову економіку новими теоретичними положеннями, методологію та дослідницькими методами, розробили наукові основи транскордонного співробітництва, механізм санації депресивних територій, засади конвергенції регіонів у транскордонному просторі. Завдяки їхнім працям накопичено значний досвід методологічного характеру, розроблено економіко-математичні моделі оптимізації просторової організації господарської діяльності, значна частина яких була успішно реалізована в практичній діяльності.

Китайська наукова школа просторової економіки. Китай дуже велика країна, що має значні природні та соціально-економічні особливості в просторовому відношенні. Левова частка його економічного потенціалу припадає на відносно невелику за розміром східну приморську зону, в той час як решта території ще чекає свого розвитку (на східну зону країни, де проживає 37 % населення припадає 83,86 % інвестицій, в той час як на Центральну й Західну, з населенням 63 % – тільки 14,53 %) [16].

За цих обставин і керівництво держави, і китайські вчені приділяють значну увагу питанням просторового розвитку країни. Склалася одна з наймолодших наукових шкіл з просторової економіки – китайська.

Формування китайської наукової школи просторової економіки практично почалося у 1960-ті роки під значним впливом радянської школи. Її представники (Лю Шучен, Лю Цзайсин, Цзао Ченлінь, Ань Фусень, Лі Інин, Чень Дуншен, Чжан Ваньцин, Чжоу Ці, Чень Бидин, Ян Кайчун, Лі Шуан й ін.) на основі вчення з територіально-виробничих комплексів здійснили свій внесок в економічне районування сучасного Китаю, його соціально-економічне зонування, створення спеціальних економічних зон (СЕЗ). Обґрунтували концепцію регіонального розвитку країни за принципом «нехай кожен їсть зі свого столу» як теоретичну основу поетапного розвитку відсталих районів на основі передачі технологій і устаткування з розвинених районів Китаю до відсталих. Характерною рисою китайської школи просторової економіки є її тісний зв'язок із плановою діяльністю й практичними задачами, вирішення яких стоять перед державою.

1.1.2. Просторова економіка в системі споріднених наук

Загалом, просторові дослідження, які є об'єктом наукових пошуків просторової економіки, проводяться також представниками споріднених галузей знань: економічної географії, регіональної економіки, регіональної науки. Практично всі вони досліджують процеси і явища, які відбуваються в територіальних соціально-економічних системах (ТСЕС) різного рівня та взаємодію між ними [17]. Зазначені науки – дуже близькі за своєю сутністю, змістом, об'єктам та предметам дослідження (табл. 1.1.1).

Основним методом дослідження ТСЕС є просторовий аналіз, який складається з картографічного методу, компаративного аналізу, економіко-математичного моделювання та методів математичної статистики.

Враховуючи викладене, просторову економіку, економічну географію, регіональну економіку та регіональну науку можна вважати групою споріднених економічних наук з просторових досліджень. Але, не зважаючи на їхню спільність, між ними існують й певні відмінності. Одна з них – близькість просторової економіки до міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин, особливо такої її форми як міжнародна торгівля, на що звертали увагу у праці «Пространственная экономика: города, регионы и международная торговля» (The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade, 1999) П. Кругман та його співавтори.

Останнє підтверджується нами й за допомогою теорії множин. Згідно з даною теорією просторову економіку, як науку, що вивчає процеси, які відбуваються в територіальних соціально-економічних системах різного рівня і рангу, з математичної точки зору, можна уявити множиною α , що складається з ряду складових виду: $\alpha = \{1, \dots, n\}$, де 1 – промислові райони, кластери, альянси, мережі; 2 – райони сільськогосподарського виробництва; 3 – інфраструктурні системи; 4 – товарно-грошові потоки, торговельні та фінансові центри; 5 – просторові дифузії інновацій; 6 – переміщення робочої сили; 7 – спеціалізація й кооперація в межах географічного поділу праці та ін.

Аналогічним чином систему міжнародних економічних відносин можна представити у вигляді множини $\beta = \{1' \dots m'\}$, основними формами якого є: 1' – зв'язки торговельні; 2' – зв'язки науково-технічні; 3' – зв'язки інвестиційні; 4' – зв'язки валютно-кредитні; 5' – зв'язки виробничі (спільних підприємств); 6' – спеціалізація і кооперування в рамках міжнародного поділу праці та ін.

З аналізу вище наведених даних випливає, що між множинами α і β має місце перетин:

$$\begin{aligned}\alpha \cap \beta &= \{2, 4, 5, 6, 7\} \\ \beta \cap \alpha &= \{3', 4', 5', 6'\}\end{aligned}$$

Таблиця 1.1.1

Зміст, об'єкт та предмет дослідження просторових наук

Наукові напрямки	Зміст	Об'єкт дослідження	Предмет дослідження	Суб'єкти дослідження
Просторова економіка	Напрямок економічної науки, що вивчає процес і результат діяльності суб'єктів просторового розвитку, заснованих на принципах саморозвитку та економічних відносинах ТЕС вищого порядку і новими територіальними утвореннями [18]	Територіальна організація суспільного виробництва, закономірності, принципи й фактори формування структури господарства та зв'язків об'єктів виробництва	Просторові відносини, процеси, тенденції, закономірності розвитку й трансформації територіальних утворень, що впливають на їхню просторову функцію	Органи управління ТЕС різного рівня, ієрархічного рангу й ступеня інституціоналізації
Економічна географія	Наука про територіальну організацію суспільного виробництва, просторові процеси, форми організації життя людей, насамперед з точки зору ефективності самого виробництва [19]	Процес розвитку форм територіальної організації виробництва, під яким розуміють єдність продуктивних сил і виробничих відносин	Структура, відносини, прямі й зворотні зв'язки між ТЕС та їхніми компонентами	Органи управління ТЕС різного рівня, ієрархічного рангу й ступеня інституціоналізації
Регіональна економіка	Галузь знань на межі економіки та суспільної географії, що вивчає закономірності й особливості розміщення продуктивних сил, формування ареалів збуту продукції, регіонального економічного розвитку [20]	Регіони різного рівня, федеральні землі, автономні республіки, провінції, області, райони, населені пункти	Економічний розвиток регіонів, що відображається в соціально-економічними показниками, що характеризують територіальну організацію економічних процесів	Органи управління регіону (регіональні органи державної влади й місцевого самоврядування)
Регіональна наука (англ. Regional science)	Наука про регіони, що вивчає просторові виміри соціальних, економічних, політичних і поведінкових явищ. У якості регіонів розглядаються просторові ареали. Вона є полем соціальних наук, пов'язаних з аналітичними підходами до вивчення міських, сільських або регіональних проблем [21]	Соціально-економічні процеси та явища в межах просторових ареалів	Просторові виміри соціальних, економічних, політичних і поведінкових явищ	

Складено автором.

Графічно взаємозалежності між двома даними множинами можна проілюструвати за допомогою перекриття фігур (рис. 1.1.4).

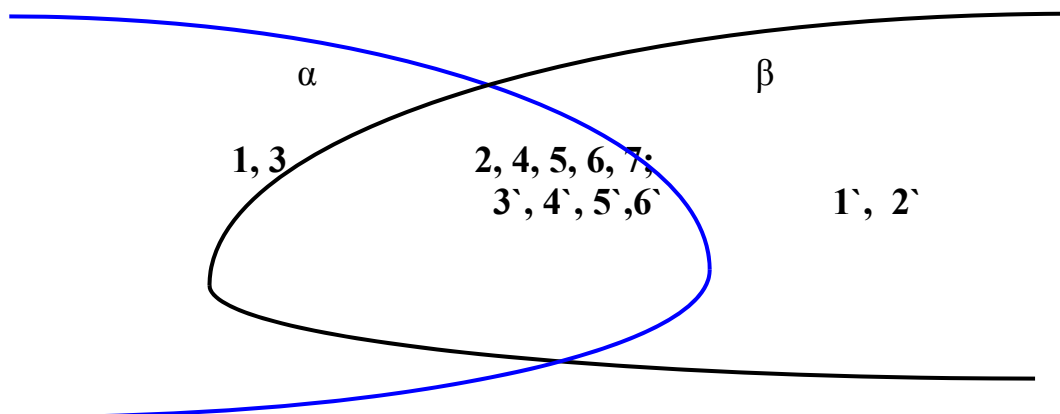


Рис. 1.1.4. Перетин множин α та β
Складено автором.

Як видно з рис. 4, має місце перекриття багатьох видів економічної діяльності, які є загальними як для просторової економіки, так і для міжнародних економічних відносин. Це, зокрема, стосується спеціалізації і кооперування в рамках міжнародного поділу праці, потоків товарно-грошових мас (включаючи інвестиції), дифузії інновацій, міграції робочої сили, виробничої діяльності спільних підприємств та ін.

Просторова економіка й міжнародні економічні відносини характеризуються наявністю предметної спільності досліджень з ряду положень, що може служити базою для їхньої плідної співпраці з низки питань, доповнення один одного в дослідницькому процесі, що сприятиме підвищенню якості аналітики економічних явищ і визначення шляхів з підвищення ефективності подальшого розвитку економічної діяльності.

1.1.3. Теоретичні положення просторової економіки

Як уже було проілюстровано вище, кожна наука має власний матеріалізований об'єкт дослідження. Стосовно просторових наук (просторової економіки, економічної географії, регіональної економіки, регіональної науки) він спільний і має вигляд просторових (територіальних) систем: політичної, економічної, соціальної й іншої природи. На практиці даний матеріалізований об'єкт має вигляд просторових соціально-економічних систем різного рангу – від локальних підприємств, територіальних виробничих комплексів, економічних кластерів до світової економічної системи в цілому, основними рисами яких є наявність просторової організації та комплексність.

Предмет дослідження просторової економіки – просторові відносини, процеси, тенденції, закономірності розвитку й трансформації територіальних утворень, безпосередньо пов'язаний із поняттям «простір». На жаль, дане

поняття не має загальноприйнятого визначення своєї сутності та змісту. Це пояснюється тим, що термін «простір» широко використовується у різних сферах діяльності – політичній, економічній, географічній та ін. Відповідно до цього і зміст вкладених в нього трактувань буде різним – політичним, економічним, географічним, соціальним. Більш того, простір також може бути космічним, повітряним, водним, земельним, екологічним, тощо.

У класичному розумінні «простір» – одна з основних об'єктивних форм існування матерії. Він може характеризуватися структурованістю, симетрією, асиметрією, формами розміщення, масштабом, розподілом, дискретністю, компактністю, однорідністю, емерджентністю, динамічністю, компліментарністю, трьохмірністю (довгота, висота, ширина) тощо [22] (рис. 1.1.5).

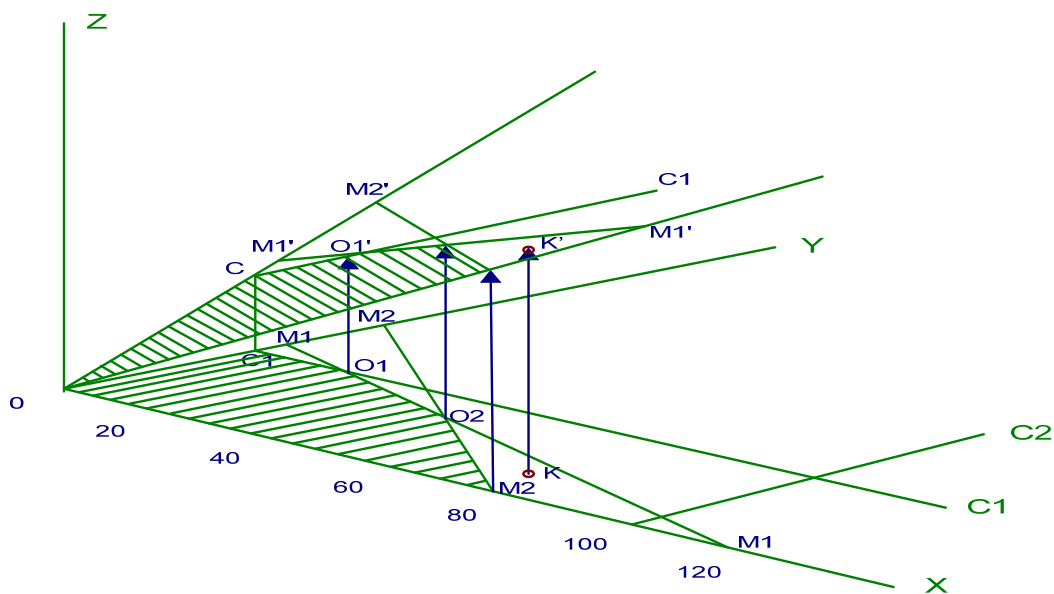


Рис. 1.1.5. Трьохмірність простору. Складено автором.

Матеріалізованою формою простору є «економічний простір» – «...підпростір геопростору, що представлений множиною взаємозалежних, взаємопов'язаних місцеположень господарської діяльності з певною структурою, тобто заданою структурністю економічних відносин» [19].

Як суб'єкт економічного простору можуть виступати ТСЕС різних рівнів – регіони країни, самі країни, регіональні інтеграційні утворення й ін., функціонування й розвиток яких відбувається згідно з закономірностями і принципами просторової економіки.

Розвиток і розміщення продуктивних сил тісно пов'язані з основними положеннями вчення класиків економічної теорії А. Сміта й Д. Рікардо про абсолютні й відносні переваги. Разом з тим узагальнення наукових розробок зарубіжних й вітчизняних наукових шкіл в галузі просторової економіки дозволяє виокремити основні теоретичні положення, закономірності та принципи в розміщенні та розвитку продуктивних сил як в економічному просторі окремих країн, так і в глобальному вимірі.

До головних закономірностей в цьому контексті можна віднести:

- 1) пропорційність розвитку компонентів територіальних соціально-економічних систем;
- 2) раціоналізацію територіально-економічних зв'язків (економіко-географічне тяжіння);
- 3) територіальну концентрацію продуктивних сил (просторову агломерацію);
- 4) територіальну диференціацію;
- 5) територіальне комплексування.

Завдяки дії першої закономірності забезпечується найбільш раціональний обмін енергією, речовиною, інформацією між соціальними, економічними, технічними і природними складовими територіальних соціально-економічних систем – від окремих районів до глобальної світової системи в цілому. Під дією цієї закономірності досягаються оптимальні пропорції розвитку галузей народного господарства окремих країн і світової економіки.

Під впливом другої закономірності здійснюється процес відбору вигідних контрагентів економічного співробітництва (економіко-географічне тяжіння технологічних ланок, джерел сировини та її переробки, трудових ресурсів та місць прикладання праці, тощо), що визначає міжнародну економічну і виробничо-технологічну кооперацію країн і народів.

Дія третьої закономірності полягає в тому, що після досягнення певного рівня накопичення в окремих регіонах і країнах світу виробничих потужностей, капіталів, матеріально-технічних та трудових ресурсів в них починають розвиватися практично не підвладні управлінню процеси агломерування (концентрації) виробничої діяльності, які формують великі промислові вузли, агропромислові комплекси, індустріальні райони світу (Рурський район у Німеччині, Північний Схід у США, Донбас та Придніпров'я в Україні та ін.).

Дія четвертої закономірності полягає в тому, що під впливом природних, соціальних, економічних, демографічних та інших чинників складаються умови для міжнародної спеціалізації країн і народів на виробництві окремих товарів та видів послуг у межах глобального географічного поділу праці (наприклад, Швейцарія є найважливішим регіоном міжнародного туризму і банківської діяльності, Австралія – найбільшим районом вівчарства та настригу вовни, тощо).

Завдяки дії п'ятої закономірності забезпечується взаємозв'язок систем розселення із розвитком і розміщенням виробництва, підприємств не-виробничої сфери, а також створення і розвиток раціональних технологіко-економічних ланок, які формують міжнародні територіальні виробничі комплекси і комбінати на базі регіональної економічної інтеграції (наприклад, в ЄС, НАФТА, АСЕАН та інших регіональних інтеграційних утвореннях світу).

Наукові положення просторової економіки доводять, що у розвитку світового господарства чітко проглядається дотримання певних принципів, під якими розуміється свідоме проведення окремими державами і світовим співтовариством у цілому економічної політики, яка спрямовується на реалізацію економічних законів і закономірностей у розвитку світового й національних господарств.

Найголовнішими принципами в розвитку і розміщенні світового господарства є принцип економії суспільно-корисних витрат (згідно з трьома «орієнтаціями» розміщення А. Вебера), можливість отримання максимального прибутку (згідно з науковими підходами А. Льюша), а також екологічний принцип раціонального використання та охорони навколишнього природного середовища. До важливих принципів належать також раціональність розміщення виробництва; урахування міжнародного географічного поділу праці; збереження екологічної рівноваги; диверсифікація виробництва.

Принцип раціонального розміщення виробництва полягає в максимальному врахуванні дії факторів виробництва (земля, праця, капітал, підприємство). Економічний зміст принципу – забезпечення високої ефективності функціонування народного господарства за рахунок переваг наявних факторів виробництва в тій чи іншій країні світу. На практиці він реалізується за допомогою:

- наближення матеріаломістких, енергоємних, водомістких виробництв до джерел сировини, палива (енергії), і води. При цьому економія суспільно-корисних витрат має здійснюватися не тільки на транспортних витратах, а й на комплексному використанні природних ресурсів;
- наближення трудомістких виробництв до районів зосередження дешевої робочої сили, що дозволяє ефективно використовувати трудові ресурси з урахуванням їхньої статеві-вікової структури й кваліфікації;
- наближення масового виробництва мало транспортабельної продукції до місць її споживання (меблі, залізобетонні вироби і конструкції, стінові матеріали та ін.).

Принцип збереження екологічної рівноваги полягає в тому, що господарство кожної країни (або окремих її регіонів) має бути збалансовано за більшістю параметрів, однак якщо при цьому виникає екологічна напруженість, то воно не може вважатися оптимальним з економічної точки зору. Принципу екологічної рівноваги повинні бути підпорядковані, згідно з концепцією сталого соціально-економічного розвитку, інші вигоди, тому він може називатися принципом екологічного імперативу.

Принцип врахування міжнародного поділу праці полягає в тому, що держава має прагнути розвивати такі галузі й різновиди виробництва, для яких є найкращі умови, і продукція яких користується попитом на світовому ринку. Системою державних пільг країна сприяє розвитку таких виробництв. Одночасно державної торговельною політикою має лібералізуватися імпорт тих товарів, які в країні не виробляються через природні умови або великі витрати.

1.1.4. Просторова економіка в сучасних світогосподарських процесах

Характерною рисою сучасності є домінування у світогосподарських процесах двох взаємопов'язаних й суперечливих явищ – глобалізації й регіоналізації. За цих умов, як свідчить зарубіжний досвід, серед просторових економічних наук особливого значення набуває просторова економіка, об'єктом вивчення

якої є процес і результат діяльності суб'єктів просторового розвитку – національно-державних суб'єктів, інтеграційних й над інтеграційних утворень, вільних (спеціальних) економічних зон, технополісів, технопарків, районів реалізації спеціальних програм, асоціацій економічної взаємодії та інших утворень у вигляді ТСЕС. Розвиток ТСЕС відбувається на основі їхніх взаємних прямих та зворотних зв'язків, які в цілому є складовими світогосподарських процесів різного масштабу та значення.

В умовах активної інтернаціоналізації господарської діяльності, глобалізації та регіоналізації, гармонізації внутрішньої структури ТСЕС у всіх країнах світу значна увага приділяється питанням вдосконалення територіальної організації своїх продуктивних сил з урахуванням викликів і ризиків, пов'язаних з глобальними проблемами сучасності.

З метою підвищення економічної ефективності виробництва, поліпшення умов життя людей, відновлення й збереження зональних і унікальних природних комплексів у низці країн розробляються та реалізуються програми щодо впорядкування використання економічних просторів. У даних умовах територія (земний простір) все частіше починає розглядатися як обмежений ресурс, який потребує дбайливого осмисленого ставлення до себе як у регіональному, так і в планетарному масштабах. Проблема раціонального використання території стоїть зараз як перед високо розвиненими країнами з економічно насиченими просторами, так і перед країнами, що розвиваються, в зв'язку зі зміцненням в них ринкових відносин в економіці й очікуваного підвищення інвестиційної активності.

Нераціональне використання території може викликати численні перебудови, підвищені витрати на транспорт, погіршення середовища існування, вимушене переселення людей та інші негативні явища, що ведуть до зменшення продуктивності суспільної праці та втрати національного багатства. Тому в умовах все зростаючої кількості викликів людству та його господарській діяльності все більшого значення набуває простір його існування й розумне до нього ставлення.

Інтерес до просторових наук та просторових досліджень неуклінно зростає. Вивчення й узагальнення робіт різних авторів у даній галузі дозволяє виділити такі чинники даного явища:

1. Глобалізація як домінуюче явище у світовій економіці, на думку багатьох вчених, вже зжила себе. На зміну їй приходить регіоналізація – процес формування й розвитку міждержавних економічних об'єднань на основі близькості соціокультурних (морально етичних, релігійних та ін.) чинників. У сучасному світі регіоналізація виступає одночасно як суб'єкт глобалізації та інтернаціоналізації і як відповідь на зовнішні й внутрішні виклики [23]. Кожне регіональне інтеграційне утворення характеризується певною «територіальністю», системою просторових відносин з іншими такими утвореннями та країнами, дослідження яких має суттєве значення для соціально-економічного й технічного прогресу.

Глобалізація і регіоналізація, що йде їй на зміну, призводять не тільки до змін соціально-економічних складових у діяльності людського суспільства,

а й істотно впливають на трансформацію його економічного простору. Формуються нові просторові економічні об'єднання – так звані великі й малі господарські простори. Великі господарські простори мають вигляд вільних економічних зон (ВЕЗ), зон транскордонного співробітництва, регіональних інтеграційних утворень (зон вільної торгівлі, митних та економічних союзів та ін.) [18, с. 4]. Процеси регіоналізації, що йдуть у сучасному світі, призводять навіть до утворення надінтеграційних угруповань, створюючи такі просторові форми їхнього функціонування, як АТЕС, БРІКС, МІКТА, тощо.

Поруч зі створенням «великих господарських просторів», мають широке поширення «малі господарські простори» [18, с. 4], у таких формах територіальної інтеграції виробництва, науки, освіти, як технополіси, технопарки, території пріоритетного економічного розвитку та ін. Всі вони (і великі, і малі господарські простори) набувають нових якостей – ефект синергії, інвестиційну привабливість, економічну маневреність, які підвищують їхню конкурентоспроможність.

2. Людське суспільство внаслідок дії географічних, соціальних, економічних, політичних, антропогенних факторів змушено жити й діяти в умовах глобальних викликів. Лідерами серед них за рівнем негативного впливу на життя людей у сучасному світі експерти називають світові фінансові кризи, кризу водопостачання, поширення зброї масового ураження, проблеми адаптації до кліматичних змін. Не зважаючи на глобальний характер даних викликів, їхня дія в просторовому відношенні суттєво відрізняється і в деяких випадках має чіткі регіональні особливості. Відповідно до цього підходи й заходи з подолання негативного впливу сучасних викликів мають бути в просторовому відношенні різними.

3. Згідно з теоретичними положеннями світ-системної концепції І. Валлерстайна, переважна частина всіх відтворювальних процесів в умовах глобалізації, фокусуються, в першу чергу, всередині «ядер» (центрів) світової економіки. Їхня динаміка є основним провайдером соціально-економічного розвитку економічних просторів. Виявлення і прогнозування трендів розвитку «ядер» світової економіки, які наразі або в перспективі можуть стати джерелом поширення імпульсів економічного зростання на «периферійні» території, мають важливе, з наукової та практичної точок зору, значення.

4. Формування глобальної економіки з єдиним соціально-економічним простором та паралельним зростанням темпів його регіоналізації, посилило потребу в науково-методологічних дослідження їхніх особливостей, закономірностей і механізмів з метою досягнення більш ефективного та сталого розвитку національних економік, «великих й малих господарських просторів» (у вигляді регіональних інтеграційних утворень різних рівнів та територіальних інтеграційних утворень з виробництва, науки, освіти).

5. Створення спільних економічних просторів багатьма країнами, особливо таких, які відносно недавно стали на шлях незалежного розвитку, викликає необхідність здійснення адміністративно-територіальних реформ, які набувають базового значення для соціально-економічних перетворень, розмежування повноважень між центральними й регіональними органами влади,

органами місцевого самоврядування на принципах субсидіарності. Це, в свою чергу, вимагає розробки відповідних стратегій та механізмів управління просторовим розвитком.

В умовах сучасних протиріч, які існують між глобалізацією й регіоналізацією, перед просторовою економікою встають нові завдання, що очікують свого рішення. До них належать такі:

- дослідження трансформаційних процесів у просторовому аспекті та розробка відповідного інструментарію для аналізу й оцінки змін, що відбуваються у сучасному світі;
- вивчення територіальної структури світової економіки, її динаміки, пошук шляхів із удосконалення регіональної економічної політики «великих господарських просторів» (тобто регіональних інтеграційних утворень);
- дослідження трансформації глобального економічного простору під впливом регіоналізаційних процесів, що ведуть до освоєння та перерозподілу економічних потенціалів між регіональними інтеграційними та над інтеграційними утвореннями (АТЕС, БРІКС, МІКТА тощо);
- вивчення проблем і перспектив розвитку світової економіки в умовах глобалізації як результату просторової взаємодії регіональних економік.

У наш час глобалізаційні процеси й пов'язані з ними тенденції розвитку світового господарства й міжнародних економічних відносин, прагнення країн світу до підвищення ефективності функціонування своїх національних економік та їх конкурентоспроможності на світових ринках зумовили зростання інтересу вчених і практиків до питань оптимізації просторової організації економічної діяльності. Про це свідчить поява численних робіт зарубіжних вчених, перш за все, американських, шведських, польських, російських в даній галузі знання. У Польщі (у Краківському університеті), в Росії (у низці університетів) готують фахівців у галузі просторової економіки.

Важливе значення дослідження просторової економіки, методології її вивчення, здійснення просторового аналізу має і для вчених і практиків України. Країна прагне йти шляхом децентралізації управління та реформування її адміністративно-територіального устрою. У цих умовах розробка методологічної бази просторових досліджень як засобу пізнання і прогнозування, реформаційних процесів, що відбуваються в світі, а також використання їх результатів у вирішенні майбутніх завдань, що стоять перед країною щодо удосконалення територіальної організації її продуктивних сил і суспільства, набуває особливої актуальності.

Список використаних джерел:

1. Промислова політика та кластеризація економіки України: монографія / М. О. Кизим. – Х. : ВД «Інжек», 2011. – С. 121.
2. Діаграма моделі Тюнена [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [./www.google.com.ua/search?q=діаграма+моделі+Тюнена](http://www.google.com.ua/search?q=діаграма+моделі+Тюнена).
3. Типухін А. П. Логістика: теорія і практика. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: А.П. Типухін. <http://stud.com.ua/74900/logistika> / viznachennya_mists_roztashuvannya_regionalnih_distribyutoriv_zoni_potentsiynogo_zbutu_produktsiyi_poslug.

4. Die zentralen Orte in Süddeutschland: Eine ökonomisch-geographische Untersuchung über die Gesetzmässigkeit der Verbreitung und Entwicklung der Siedlungen mit städtischen Funktionen. Front Cover. Walter Christaller. University Microfilms, 1933. – Cities and towns – 331 p.
5. Леш А. Географическое размещения хозяйства. /А. Леш; пер. с англ. – М. : Изд-во иностр. лит-ры, 1959. – 456 с.
6. Пригожин И. Порядок из хаоса: новый диалог человека с природой./ И. Пригожин, Н. Стенгерс; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1986. – С. 259.
7. Perroux F. Economic Space: Theory and Applications. F. Perroux. // Quarterly Journal of Economics. – 1950. – Vol. 64. – P. 89 – 104
8. Маршалл А. Основы экономической науки. / А. Маршалл; пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007.– 832 с.
9. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах./ У. Изард; сокр. пер. с англ. – М. : Прогресс. 1966. – С. 458.
10. Модели в географии./ Сб. статей под ред. Р. Дж. Чорли и П. Хаггета; сокр. пер. с англ. – М. : Прогресс, 1971. – 380 с.
11. Кругман П. «Пространственная экономика: города, регионы и международная торговля». (The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade. / П. Кругман, М. Фуджита, Э. Венаблс. – Cambridge: Mass, 1999.– 451 с.
12. M. Fujita, P. Krugman. The New Economic Geography: Past, Present and the Future // Papers in Regional Science. — Wiley-Blackwell, 2004. — Vol. 83. — P. 139—164
13. Тинберген Я. Математические модели экономического роста./ Я. Тинберген, Х. Бос; пер. с гол. – М. : Прогресс, 1967.–342 с.
14. Бос. Х. Размещение хозяйства. / Х. Бос. – М.: Прогресс, 1979. – 157 с..
15. Hägerstrand T. The propagation of innovation waves. / Т. Hägerstrand. //Human geography, 4. Lund: Royal University of Lund, Dept. of Geography, 1952. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://files.school-collection.edu.ru/dlrstore/00000c51-1000-4ddd-517d-3600483aebf5/@001384.htm>
16. Ли Шуан. Экономически отсталые районы Китая: факторы производства и SWOT-анализ регионального развития. / Шуан Ли //Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна, Економічна серія. – Х. : ХНУ, 2006.– № 786.– С.171-175.
17. Голиков А. П. Словник-довідник суспільно-географічних термінів. – Харків. 2000. – С.37.
18. Сурнина Н. М. Пространственная экономика: проблемы теории, методологии и практики. Н.М. Сурнина. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2003. – 287 с.
19. Географічна енциклопедія України: в 3-х т. / дедкол.: О.М. Маринич (відповід. ред.) та ін. – К. : Українська Радянська Енциклопедія ім.. В.П. Бажана, 1989. – Т. 1: А – Ж. – С. 382.
20. Регіональна економіка. Навч. посібник / А. П. Голиков, О. Г. Дейнека, Л. О. Позднякова, П. О. Черномаз. – ХНУ імені В.Н. Каразіна. – С. 9
21. Isard W. Location and Space-Economy. / Isard W New-York, 1956.
22. Радянський енциклопедичний словник. – М. : «Радянська енциклопедія», 1980. – С.1083.
23. Дергачев В. А. Геоэкономический словарь-справочник. – Одесса: ИПРЭАН НАНУ, 2004. – С. 112

1.2. Еволюційний характер процесів глобалізації та регіоналізації

1.2.1. Генеза процесів глобалізації та регіоналізації

Розвиток економік національних господарств, їхні взаємозв'язки і взаємозалежність призводять до більш тісної співпраці та сприяють зростанню інтернаціоналізації виробництва країн світу. Глобалізаційні процеси це не разове або випадкове явище, тим більш заплановане, а еволюційний процес розвитку економічних систем.

Саме взаємодія ринків та соціально-економічних систем породжують такі явища, як регіоналізація та глобалізація. Величезні безперервні й надшвидкісні міждержавні фінансові, товарні, інформаційні та трудові потоки, посилюють світогосподарські зв'язки всіх учасників глобальних процесів, де ядром глобалізації світової економіки виступають ТНК і найбільші міжнародні фінансово-кредитні інститути.

Значна кількість дослідників вважає, що глобалізація відбувається упродовж кількох останніх століть, внаслідок інтеграції та інтернаціоналізації світового господарства. Вона почалася з XVII століття, коли з'явилися перші компанії, які здійснювали виробництво й обмін у всесвітньому масштабі. Так нідерландська Вест-Індська компанія виборолала у 1621 - 1791 роках монопольне право торгівлі та колонізації в Америці та Західній Африці, захопила частину території Бразилії, Східного узбережжя Північної Америки. Англійська Ост-Індська компанія у 1660 - 1858 роках діяла для торгівлі з Індією та іншими країнами Південної і Південно-Східної Азії. Вона мала власну армію й апарат управління підлеглими колоніальними територіями.

В результаті можна спостерігати еволюцію «архітектури світової економічної системи», яка в епоху глобалізації стає все більш цілісною і водночас складною, багатогранною полісистемою взаємозалежності регіонів і країн. Не стільки країни, скільки регіональні торгово-економічні об'єднання спираються на спільну участь у механізмах конкуренції, кооперації та партнерства.

Формування міждержавних регіональних економічних угруповань, тобто процес регіональної інтеграції, є характерною ознакою сучасних етапів глобалізації. Економічна глобалізація, як й інтернаціоналізація господарського життя, відображають економічну взаємозалежність світових процесів. Інтернаціоналізація веде до того, що національні економіки знаходять міжнародне співробітництво, а глобалізація будь-які проблеми економіки зводять до статусу світових, отже, розглядаються як глобальні.

Вважається, що першим, хто застосував термін «глобалізація» був американський економіст Т. Левітт, у 1983 році. Він визначив глобалізацію як процес злиття ринків окремих продуктів, які виробляються транснаціональними корпораціями [1].

За визначенням експертів МВФ «глобалізація» – це зростаюча економічна взаємозалежність країн усього світу і результатів наростаючого обсягу та різноманітності транскордонних товарів, послуг та міжнародних потоків капіталу, а також завдяки більш швидкому та широкому розвитку технологій. За іншим поширеним визначенням глобалізації визначається як тісна взаємодія і переплетіння економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших трансакції у світовому просторі.

Можна бачити, що поняття «глобалізація» не має однозначної трактовки, у широкому сенсі «економічну глобалізацію» можна визначити як історичний та закономірний процес побудови напрямів економічного розвитку країн або соціально-економічних систем, регіональних об'єднань у єдиний господарський світовий комплекс.

Основними причинами формування глобалізаційних процесів можна визначити такі фактори: по-перше, це процес інтернаціоналізації, який призводить до поглиблення співробітництва між країнами, ТНК, ТНБ та посилення їхньої взаємозалежності; по-друге, науково-технічний прогрес, інформаційні технології, які корінним чином змінили всю систему соціально-економічних відносин та демонструють якісно новий технічний рівень організаційно-економічних відносин, транспортних та комунікаційних зв'язків, перетоку фінансових потоків та трансакцій; по-третє, виокремлення загальносвітових проблем людства з позиції економічних, екологічних, науково-технічних, культурних та інших взаємодій.

Сучасним глобалізаційним процесам сприяють такі тенденції:

- 1) глобалізація фінансових та інвестиційних потоків;
- 2) підвищення ролі транснаціональних корпорацій та транснаціональних банків;
- 3) розширення ринків збуту та зовнішньоекономічної діяльності між континентами;
- 4) міжнародна спеціалізація виробництва, торгівлі товарами та послугами;
- 5) глобалізація сфери послуг в економіці;
- 6) глобалізація управлінських функцій;
- 7) перетворення туризму на галузь світового масштабу;
- 8) глобалізація проблем навколишнього середовища;
- 9) міжнародна економічна інтеграція.

Економічна глобалізація має багато спільного з таким поняттям, як **інтернаціоналізація господарського життя**. Як перше, так і друге поняття відображає зростання економічної взаємозалежності в світі. Інтернаціоналізація означає, що національні економіки знаходять міжнародні інтереси, реалізація яких вимагає багатостороннього міжнародного співробітництва. Глобалізація ж робить акцент на тому, що проблеми будь-якої економіки, будь-якого ринку набувають статус світових, глобальних проблем і вимагають для свого рішення програми не просто багатосторонніх, але загальних зусиль. Інтернаціоналізація дозволяє національній економіці витягувати дивіденди з світогосподарських

зв'язків, тоді як глобалізація означає неможливість успішно розвивати національне господарство без координації з світовою економікою.

Економічна глобалізація проходить в своєму розвитку кілька етапів. На першому етапі відбувається критичне посилення залежності практично всіх національних економік від міжнародного ринку товарів, послуг, капіталу і т.д., що стає неможливим без тісної співпраці зі світовою економікою. На другому етапі, виникає і вирішується завдання вирівнювання економіко-правових умов господарювання та здійснюється координація фінансової й економічної політики держав-учасників. Можна припустити, що такого роду вирівнювання і координація здійснюватимуться через розвиток регіональної, наприклад європейської, азійсько-тихоокеанської або євразійської, інтеграції. На наступному етапі, відбувається створення єдиної світової економіки при єдиному управлінні економічними процесами на макрорівні і єдиних «правил гри» на мікрорівні світової економіки [2].

В. П. Колесов, в свою чергу, стверджує, що глобалізація, як і її основа - інтернаціоналізація, відбувається на двох рівнях. Перший рівень - це рівень стихійно-ринкового протікання глобальних процесів, в основі яких лежать постійні пошуки виробниками способів мінімізації витрат через використання механізму порівняльних витрат і вибудовування нових комбінацій спеціалізації, з уточненням, що виробниками тут виступають ТНК. Іншими словами, це рівень стали глобальними ринкових механізмів. Другий рівень - це рівень міждержавних форм, що компенсує втрату або обмеженість можливостей з боку держави регулювати стихійно-ринкові прояви глобалізації [3, с. 58].

Процеси глобального розвитку, що охопили більшість регіонів і секторів світового господарства, безумовно змінюють співвідношення між зовнішніми і внутрішніми факторами розвитку національних господарств на користь перших. Жодна країна не в змозі раціонально сформулювати та здійснити економічну політику, не враховуючи сучасних вимог глобалізованого світового господарства і норм поведінки учасників світогосподарської діяльності. Регіоналізація (інтеграція) дозволяє в певному географічному просторі ефективніше організовувати виробничі процеси в умовах глобалізації.

Глобалізація тісно пов'язана з регіоналізацією світового господарства. З одного боку, це дві суперечливі й різнонаправлені за характером процеси та практичними наслідками тенденції, з іншого боку, це консолідація глобального ринку, який посилюється діяльністю потужних регіональних країн. Учасники таких процесів мають, перш за все, спільні економічні інтереси, вони об'єднують свої коопераційні зусилля з метою забезпечення найбільш сприятливих умов для реалізації міжнародного співробітництва в регіональному масштабі, що дозволяє їм досягти мультиплікативного ефекту від співробітництва з іншими членами угруповань та ефективно реалізовувати на міжнародній арені широкий спектр стратегічних інтересів.

Глобалізація та інтеграція (або регіоналізація), як дві моделі сучасного економічного розвитку, взаємопов'язані та розвиваються під впливом продуктивних сил, які інтернаціонального розвитку, що має спільні витоки.

Становлення «сучасної економіки», що відображає нову парадигму світоустрою, включає в себе дві взаємопов'язані й суперечливі тенденції:

1) глобалізацію – як процес формування цілісного світового господарства, глибокої взаємозалежності національних економік, у результаті інтенсифікації міжнародного поділу і кооперації праці, лібералізації економіки, її широкої транснаціоналізації;

2) регіональну економічну інтеграцію, яка передбачає спільну діяльність кількох держав на регіональному рівні, що веде до об'єднання їх економік в єдиний регіональний господарський комплекс того чи іншого типу [4, с. 9].

Динамічні зміни, які відбувалися в міжнародних економічних відносинах з середини 90-х років й до сьогодні, стали відображенням діалектичної єдності двох взаємозалежних процесів на світовому ринку: глобалізації та регіоналізації. Їхнє різнорідне співвідношення дають змогу стверджувати, що, по-перше, це різні процеси кожному з яких притаманна власна специфіка, особливості, проблематика, певні тенденції та закономірності розвитку; по-друге, спрямованість їхньої дії не завжди збігається, але інколи вектори впливу накладається підсилюючи ефект ускладнюючи осмислення їхньої динаміки і балансу; по-третє, глобалізація є більш довгостроковим процесом, а регіональна інтеграція може бути як короткостроковим, так і середньостроковим; по-четверте, вони використовують різні економічні та організаційні інституційні та механізми для досягнення цілей, що пов'язано з особливостями функціонування економічних суб'єктів та інституцій на глобальному і регіональному рівнях; по-п'яте, зазначені процеси діють на різних рівнях світових економічних процесів: глобальні на світовому рівні, регіональні – на локальних рівнях.

Об'єктивний зміст економічної інтеграції являє собою переплетення, взаємопроникнення і зрощування відтворювальних процесів, що протікають у вигляді часткового об'єднання. Інтеграційний процес охоплює окремі ланки цілісної системи і створює об'єктивні можливості для формування великих політико-економічних утворень, які, використовуючи різноманітні переваги «економіки масштабу», можуть виявитися більш ефективними у системі міжнародних економічних відносин, ніж національні держави.

Інтеграційні процеси розвивалися цілеспрямовано спочатку в регіонах з приблизно однаковими економіками з потужності та розвитку, а потім почали долучати прикордонні економіки зацікавлених країн-партнерів. Поширення інтеграційної кооперації за останні роки охопив майже всі континенти, спричинивши утворення численних регіональних, субрегіональних і міжрегіональних торгово-економічних груп. За даними Світової організації торгівлі (СОТ), вже на початок 2003 року налічувалося 151 реально діюче регіональне торгово-економічне об'єднання. Причому 123 з них були зареєстровані після 1995 року [5]. Таким чином, у сучасній міжнародній економіці спостерігається своєрідний «інтеграційний бум». На внутрішньорегіональну торгівлю припадає 2/3 обсягу світової торгівлі. З 144 країн-членів СОТ у 2002 році практично всі були учасниками в одній або декількох регіональних групах. За даними ЮНКТАД, приблизно 40 нових регіональних і міжрегіональних проектів перебували на стадії обговорення [6].

В основі таких процесів, як глобалізація та регіоналізація лежить лібералізація зовнішньоекономічної діяльності. Тому регіональні економічні комплекси можна розглядати двояко – як найважливіші компоненти глобалізації розвитку, також сегментації – як складової її стримування. Регіоналізація (інтеграція) створює додаткові можливості та механізми для лібералізації торгівлі, руху капіталів, усіх факторів виробництва в міжнародній економіці, вона одна з відповідей на виклики глобалізації. Хоча, з іншого боку, посилює відособленість окремих торгово-економічних груп і розвиває «колективний протекціонізм», що призводить до гальмування загального процесу глобалізації. Створення регіональних господарських організацій знижує можливість негативного впливу на глобальну лібералізацію в тому випадку, якщо преференційні внутрішньо-регіональні зв'язки між членами угруповання не погіршують умов для зовнішньоекономічних зв'язків з третіми країнами.

Цьому сприяє такий принцип інтеграції, як «відкритий регіоналізм», за словами В. П. Колесова, заснований на регіональній економічній інтеграції та розглядає економічний розвиток свого регіону в контексті розвитку світової економіки, тим самим виступає своєрідною передумовою або етапом глобалізації світової економіки. Зазвичай він застосовується в азіатсько-тихоокеанській і латиноамериканській моделях інтеграції (наприклад, в АТЕС, МЕРКОСУР) [7].

Для позначення нових особливостей та змін регіональних процесів в умовах глобалізації все частіше вживається поняття «новий регіоналізм». Він означає різку інтенсифікацію та ускладнення регіоналізму в міжнародних економічних відносинах і має основні дві форми прояву: кількісну (низку нових регіональних угод, переукладання раніше існуючих договорів на нових умовах і інше) та якісну (збільшення глибини регіональної господарської взаємодії, використання комплексних, більш розвинених форм інтеграції) [4, с. 62].

Нові характеристики пов'язані також з особливостями здійснення економічної інтеграції. Якщо на першому етапі міжнародної економічної інтеграції лідируюча роль у формуванні інтеграційних об'єднань належала державам, то другий етап регіоналізму відрізняється більш значною роллю приватного капіталу і міжнародних компаній. Іншими словами, сучасний регіоналізм реалізується, як правило, знизу, а не згори (табл. 1.2.1).

Таблиця 1.2.1

Критерії «закритого», «відкритого» регіоналізму та глобалізації

Критерії	«Традиційний регіоналізм»	«Новий регіоналізм»
1. Усунення тарифних і нетарифних обмежень	+	+
2. Рівень єдиного митного тарифу	високий	низький
3. Договір про преференційну торгівлю з країнами з відносно низьким рівнем розвитку	+	+
4. Створення системи компенсацій	+	+
5. Сприяння розвитку зовнішнього експорту	незначна увага	пріоритетна увага

Складено за [8].

«Новий регіоналізм» є багаторівневим поняттям і охоплює, по-перше, такі великі й різні за характером регіональні структури, як Євросоюз, АТЕС, НАФТА,

МЕРКОСУР, АСЕАН тощо; по-друге, участь регіонів (внутрішніх суб'єктів) окремих держав з питань утворення прикордонних загальних господарських просторів низки країн (наприклад, «трикутники економічного зростання» в Південно-Східній Азії або програма «Північний вимір» в Європі, в якій беруть участь також, як деякі північні, так і північно-західних регіонів Росії); по-третє, активний розвиток міжрегіональних інтеграційних угод, які ведуть до появи «макрорегіонів» (потужні регіональні та міжрегіональні коаліції держав, що мають спільні економічні, а нерідко й політичні та військові цілі.

Серед них такі «макрорегіони», як північноатлантичний, тихоокеанський, євразійський, «південний» (розташований, в основному, в районі Індо-океанської дуги).

1. Починаючи з 1990 років між США та Євросоюзом підписана низка документів, спрямованих на тісне різнобічне економічне партнерство, розширення його форм, визначення принципів, правових основ і механізмів взаємних зв'язків, незважаючи на те, що ЄС і США є найбільшими конкурентами, також вони є й найбільшими партнерами. Загальний обсяг двосторонніх інвестицій у 2002 році перевищив 1,1 трлн євро. Частка поставок з ЄС в імпорті США склала в тому ж році 24 %, а американського експорту в ЄС – 19,3 % від загального обсягу вивезених за кордон товарів. При цьому спостерігається значне позитивне сальдо торгового балансу ЄС з США. Міжрегіональні відносини між США і Євросоюзом регулюються Трансатлантичної декларацією 1990 року, Договором про трансатлантичне економічне партнерство 1998 року. Разом з тим очевидно, що документи про тісне партнерство, незважаючи на наявні значні розбіжності, покликані забезпечити більш ліберальні умови для виробників, експортерів, інвесторів кожної зі сторін.

2. Паралельно чиняться спроби об'єднання двох Америк (Північної і Південної) та створення в Західній півкулі Всеамериканської зони вільної торгівлі (ФТАА). Її учасниками будуть НАФТА і країни Латинської Америки. На цей суперрегіон може припадати 27 – 28 % світового ВВП. Створюються відповідні правова база, робочі органи і активно ведеться організаційна робота по створенню ФТАА.

3. Європейський союз за рахунок нових розширень 2007 та 2013 років істотно нарощує свій ресурсний потенціал, утворивши ринок, що охоплює не 15, а 28 держав, чия сукупна частка у світовому ВВП становить вже 23 – 25 %.

4. У 2001 році Японія виступила з ініціативою створити зону вільної торгівлі з АСЕАН, паралельно обговорюються ідеї формування двосторонніх зон вільної торгівлі з Мексикою, Сінгапуром, Республікою Корея, Чилі, Канадою, окремими країнами АСЕАН. На разі також ведуться переговори між Японією, Республікою Корея і Китаєм про створення північносхідно-азіатської зони вільної торгівлі та подальшому її об'єднання з АФТА – АСЕАН. Японія опрацьовує питання про створення Східно-азіатського економічного угруповання в складі 15 держав, діяльність якого могло б прискорити торгову та інвестиційну лібералізацію в країнах АТЕС і, з іншого боку, створювало б певну протидію ЄС і НАФТА [4, с. 65 - 66].

Форум «Азіатсько-Тихоокеанське співробітництво» включає в себе економіку 21 країн, серед них США, Японія, Канада, Австралія, Китай, Росія, нові індустріальні країни. Стратегія цього блоку поки не зовсім ясна, хоча проголошена програма, як ми вже відзначали вище, створення в регіоні зони вільної торгівлі та вільного руху інвестицій до 2020 року.

В основі процесу глобалізації лежать зміни у сфері виробництва й інтернаціоналізації відтворювального процесу в масштабах світової економіки. Особливе значення мають розвиток і впровадження все більш складних технологій, збільшення ролі спеціалізації і кооперації праці. Разом з тим, у сучасних умовах існує певний обмежувач рівня інтернаціоналізації виробництва.

Можна простежити тісний зв'язок процесів глобалізації та регіоналізації, господарського зрощування на регіональній основі, яка набуває форму економічної інтеграції. В результаті у всіх куточках світу формуються нові міжнародні регіональні об'єднання, які сприяють якісному перетворенню всієї системи міжнародних економічних відносин. Як зазначають дослідники, процес глобалізації прискорюється, поступово переростаючи до ступеня інтернаціоналізації відтворювального процесу.

Формується новий світовий економічний порядок багато в чому розвивається знизу вгору, поступово формується навколо, так званих держав-ядер. В структурі світового господарства можна виділити країни-ядра, до яких відносяться високорозвинені промислові країни (на їхню частку припадає $\frac{3}{4}$ сукупного обсягу світового валового національного продукту, потоків капіталу та від торгівлі) та периферію. Серед найбільш сильних держав можна виділити:

- 1) США, де вони є центром НАФТА;
- 2) країни об'єднаної Європи (основні країни-ядра ЄС є Німеччина, Франція, Італія);
- 3) в Азіатському регіоні – за лідерство на інтеграційному просторі конкурують Китай та Японія спільно з новими індустріальними країнами (Гонконг, Сінгапур, Тайвань, Південна Корея). На базі гео економічних інтересів цих та інших центрів формується «мегарегіональна інтеграція», яка приймає різні форми – від зони вільної торгівлі до зони євро у Європейського Союзу.

1.2.2. Теоретичні основи регіональної економічної інтеграції

Інтеграційні процеси у світовій економіці, які ми можемо спостерігати на сьогодні не мають випадкового характеру, а є наслідком еволюційного, об'єктивного та закономірного процесу взаємодії економічних систем країн світу. Об'єднання, поглинання та розпад держав, імперій та економічних систем, у цілому, мають свою передінтеграційну історію.

Під «регіональною економічною інтеграцією», в загальному вигляді, можна розуміти процес поступового об'єднання країн як суб'єктів господарювання. У результаті цього формується новий цілісний господарський організм – міжнародний регіональний комплекс.

Поняття «*регіональний*» у цьому випадку визначає не суто географічну межу тієї чи іншої організації, а мається на увазі історично сформована

регіональна спільність, яка передбачає схожість економіко-географічних та господарсько-культурних комплексів, демографічних структур, історії та ін. Така спільність створює об'єктивні можливості для формування адекватних, для свого певного історичного періоду, великих політико-економічних утворень, які, використовуючи різноманітні переваги «економіки масштабу», на думку більшості аналітиків, уже в найближчому майбутньому стануть більш ефективними і реальними суб'єктами міжнародних економічних відносин, ніж національні держави та здатними забезпечити формування нового поліцентричного й більш стабільного світового устрою [9, с. 322].

На сьогодні існує досить велике різноманіття трактування поняття «економічної інтеграції», що умовно можна поділити на такі категорії:

- 1) економічна інтеграція – це наслідок поділу праці та інтернаціоналізації виробництва або господарчої діяльності;
- 2) економічна інтеграція – одна з форм глобалізації національних економік країн світу;
- 3) економічна інтеграція являє собою співвідношення процесу або стану взаємодії її учасників;
- 4) економічна інтеграція розглядається як процес і як результат взаємодії економічних систем.

Розвиток економічної інтеграції тісно пов'язаний з процесами глобалізації та регіоналізації, які існують паралельно, це зумовлено тим, що і глобалізація, і економічна інтеграція є формами інтернаціоналізації господарського, політичного, культурного та інших аспектів життя. Дослідники інтеграційних процесів розглядають глобалізацію як стадію розвитку інтернаціоналізації вшир, а інтеграцію як результат її розвитку – вглиб. Саме ця обставина дозволяє оцінювати процеси економічної інтеграції як міжнародну регіональну економічну інтеграцію.

Один з основоположників теорії інтеграції, американський економіст Б. Балаша (Баласса), вперше інтеграцію розглядав двояко – як процес та як стан: «Ми припускаємо, що визначати економічну інтеграцію слід як процес і як стан. Розглядаючи як процес, вона включає заходи, покликані усунути дискримінацію між господарськими одиницями, що відносяться до різних національних держав; розглядаючи як стан, вона може бути представлена, як відсутність різних форм дискримінації між національними господарствами» [10, с. 1].

Враховуючи зазначене вище, вважаємо за доцільне теоретичні підходи поняття «міжнародної економічної інтеграції» поділити на основні групи:

Перша група визначає економічну інтеграцію як процес зближення, взаємопроникнення, зрощування національних економік у межах інтеграційних угруповань у загальних територіальних межах держав, які об'єднуються. Серед прибічників такого трактування можна виділити М. М. Літвінцева, Ю. А. Щербаніна, Є. П. Пузакова, В. Є. Рибалкіна, А. А. Задою, Г. Ю. Гагаріну, А. П. Кіреєва, С. В. Мочерного та ін.

Так, М. М. Літвінцев, В. Є. Рибалкін, А. П. Кіреєв і Є. П. Пузакова у найзагальнішому вигляді розуміють регіональну економічну інтеграцію як про-

цес поступового господарського об'єднання країн, в результаті чого формується новий цілісний господарчий організм – міжнародний регіональний комплекс.

На думку О. П. Кіреєва і Є. П. Пузакової, економічна інтеграція – це процес економічної взаємодії країн, що призводить до зближення господарських механізмів, які набувають форми міждержавних угод і узгоджено регулюється міждержавними органами [11, 12, с. 251].

Г. Ю. Гагаріна, С. В. Мочерний, А. А. Задоя, і Ю. А. Щербанін розглядають міжнародну економічну інтеграцію як єдиний відтворювальний процес в інтернаціональних масштабах, але всі теоретики схильні розглядати інтеграцію, насамперед, як процес.

«Міжнародна (регіональна) економічна інтеграція забезпечує державам, що об'єднуються, більш високу конкурентоспроможність у глобальному масштабі, посилює конкурентну боротьбу між інтегрованими національними господарствами, а також між інтеграційними угрупованнями. Одночасно світова інтернаціоналізація не лише стримує процес відокремлення регіональних економічних угруповань, але й виключає його, породжуючи все більш тісні економічні, науково-технічні зв'язки між регіональними угрупованнями, створеними на різних континентах світу» [13, с. 40].

Друга група, до якої можна віднести К. Т. Кравченка, розглядають інтеграцію як створення єдиної багатонаціональної економіки з єдиним відтворювальним процесом на заміну національних економік, тобто як результат цього процесу: «Економічна інтеграція – це широке міждержавне об'єднання, яке діє відповідно до спеціальних договорів і має певну організаційну структуру (включаючи спільні керівні та інші установи). У межах такого об'єднання на території країн-учасниць діють різні види господарської діяльності на особливих пільгових умовах порівняно з рештою країн. Йому притаманні більш глибокий міжнародний поділ праці, посилений товарообмін послуг, капіталу, робочої сили, прискорення усупільнення виробництва» [14, с. 458].

У цьому його підтримують Є. Ф. Борисов, В. В. Козик, А. А. Задоя, К. А. Семенов і Є. П. Пузакова посиляючись на те, що економічна взаємодія країн повинна закріплюватися міждержавними договорами та злагоджено регулюватися міждержавними органами.

Третя група, яку представляють Р. И. Хасбулатов, С. В. Мочерный, О. Г. Чувардинський, Х. Андерсон вважають, що інтеграцію необхідно розглядати в двох аспектах: як економічну категорію і як процес.

Визначення «міжнародної економічної інтеграції» як економічної категорії дозволяє виявити і врахувати нові особливості настільки складного, неоднозначного явища у світовій економіці, що має величезний вплив на всі аспекти діяльності та функціонування держав, їхніх відносини й економічну сутність. Як економічна категорія міжнародна економічна інтеграція – це свого роду міжнародні економічні відносини регіонального економічного угруповання, кожен її учасник між собою і з партнерами, враховуючи виробництво, розподіл, обмін та споживання продукту всередині та поза інтеграційним угрупованням,

спрямовані на підвищення ефективності відтворювального процесу окремого учасника та об'єднання в цілому.

У результаті об'єднання національних економік утворюються інтеграційні об'єднання різного типу, які стають самостійними суб'єктами зовнішньо-економічних відносин. Їхні стосунки з партнерами є частиною міжнародних економічних зносин, характер яких відрізняється від аналогічних відносин з окремими державами. Ці відносини у своєму розвитку підпорядковуються загальним економічним законам і власній внутрішній природі, що складається з усунення протиріч різного характеру всередині національних економік між ними та інтеграційним угрупованням, а також між національними економіками, угрупованням в цілому і третіми країнами.

Останній підхід найбільш продуктивний, однак розглядати інтеграцію слід не як процес зближення, зрощування і т. д., а як процес створення державою умов задля підвищення ефективності функціонування національних економік за рахунок їхнього зближення, взаємодії, зрощування.

Вищезазначене підтверджує у своєму визначенні Х. Андерсон, де міжнародна економічна інтеграція проявляється не як процес, перш за все, у стиранні відмінностей між економічними суб'єктами різних країн, а як явище, що характеризується відсутністю будь-яких форм дискримінації іноземних партнерів у кожній з національних економік [15, с. 38].

Четверта група в межах системного підходу розглядає економічну інтеграцію і як процес, і як результат взаємодії економічних систем. Одним з основних трактувань поняття «інтеграція» є «об'єднання частин в одне ціле».

Серед представників такого підходу можна визначити М. Ходжеса, К. Дойча, У. Уолласа, А. С. Філіпенка, А. П. Голікова А. С. Гальчинського, О. О. Шниркова, І. В. Бураковського, Ю. В. Шишкова, О. В. Булатової та ін.

М. Ходжес вважає, що інтеграція – це «формування нової політичної системи, яка існувала до цього з розділених систем». К. Дойч бачить інтеграцію «як створення співтовариства безпеки між державами регіону» [16]. За визначенням У. Уолласа, інтеграція – «це створення і підтримка інтенсивних і різнобічних систем взаємодії між раніше автономними частинами» [17].

А. С. Філіпенко вказує на те, що інтеграція – це не лише прийняття постанов стосовно скасування дискримінації у торгівлі, а «міжнародна економічна інтеграція» є процесом зближення, взаємопереплетіння, зрощування національних економік і формування цілісного регіонального (міжнародного) господарського комплексу [18, с. 12].

А. П. Голіков визначає економічну інтеграцію як процес економічної взаємодії країн, який зближує національні господарства, де основою є стійкі взаємозв'язки та міжнародний поділ праці [19, с. 249].

Спираючись на системний підхід, де система являє собою єдину організаційну структуру, що функціонує через співпрацю соціально-економічних утворень та інститутів – економічну інтеграцію можна представити як взаємодію економічних систем держав-учасниць з метою усунення дискримінацій між господарськими одиницями та створення якісно нової міжнародної

економічної структури більш високого порядку за допомогою злиття економічних систем суб'єктів, що інтегруються, де основним учасником є місто як окрема соціально-економічна система [20, с. 46].

Треба відзначити, що значення терміна не задає таких важливих для сьогодення розуміння проблеми параметрів як спосіб, ступінь (межа), область і критерії з'єднання в одне ціле. Тобто під інтеграцією можна розуміти і добровільний союз, і імперію, що створюється, і тотальну уніфікацію, і взаємодію за рішенням однієї проблеми. Тому, кажучи про використання терміна «інтеграція», доцільно розділяти це поняття з точки зору економічної та політичної інтеграції як зрощення держав, а соціальної інтеграції – як спільну діяльність людей і їхніх груп.

Інтеграція передбачає поєднання певних систем. При цьому може йтися про держави в цілому чи окремі аспекти їхнього функціонування: політичні, соціальні й ін. Необхідно також враховувати, що сам процес інтеграції систем передбачає формування системи більш високого рівня і відповідного делегування їй повноважень від систем, що інтегруються. Основне протиріччя, що лежить в основі процесів інтеграції, полягає у прагненні отримання ефекту від інтеграції та збереженні автономії керованості певної системи. Виходячи з цього, основним орієнтиром інтеграційних процесів слід вважати двоєдине завдання: отримання ефекту від функціонування надсистеми під час збереження автономності систем, що її утворюють [21, с. 6 – 7].

Економічна інтеграція характеризується деякими істотними *ознаками*, що у сукупності відрізняють її від інших форм економічної взаємодії країн:

- взаємопроникненням і переплетенням національних виробничих процесів;
- широким розвитком міжнародної спеціалізації та кооперації у виробництві, науці та техніці на основі їхніх найбільш прогресивних і глибоких форм;
- глибокими структурними змінами в економіці країн-учасниць;
- зближенням національних законодавств, норм і стандартів;
- необхідністю цілеспрямованого регулювання інтеграційного процесу, розробки скоординованої економічної стратегії та політики;
- координація та узгодження економічної політики країн-учасниць;
- регіональністю просторових масштабів інтеграції, тому що необхідні передумови першорядно складаються між країнами, де встановилися тісні господарські зв'язки. За змістом інтеграція являє собою переплетення, взаємопроникнення та зрощування відтворювальних процесів країн регіону.

Аналіз свідчить, що головними *передумовами* інтеграції можна вважати:

- близькість рівнів економічного розвитку та ступеня ринкової зрілості країн, що інтегруються;
- географічна близькість країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків загального кордону й історично сформованих економічних зв'язків;
- спільність економічних та інших проблем, що постають перед країнами в області розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробіт-

ництва і т. д. Економічна інтеграція покликана вирішити набір конкретних проблем, що реально постають перед країнами, що інтегруються [22, с. 42 – 43].

Об'єктивний зміст інтеграції складається, зрештою, з переплетення, взаємопроникнення та зрощування виробничих процесів, які висловлюються у вигляді часткової інтеграції. Інтеграційний процес охоплює окремі ланки цілісної системи:

- 1) ринковий обіг (завдяки лібералізації торгівлі та зростанню факторів виробництва), включаючи обіг товарів, послуг, грошової маси, цінних паперів тощо – це так звана поверхнева (або м'яка) інтеграція (shallow integration);
- 2) власне виробництво (глибока інтеграція – deep integration);
- 3) сфера прийняття рішень (на рівні фірм, спілок підприємств, національних урядів, міжнародних і національних організацій [4, с. 12].

Таким чином, міжнародна економічна інтеграція являє собою об'єктивний та історичний процес в умовах глобалізації економіки. Не зважаючи на те, хто впливає на інтеграційні процеси – ринок чи уряди держав, економічна інтеграція не є хаотичним процесом. Саме кооперація та взаємодія є тими дієвими важелями інтеграції або дезінтеграції.

1.2.3. Багатовимірність процесів регіональної економічної інтеграції: форми, рівні, етапи

Свідченням важливості такого явища для країн світу є велике різноманіття поняття «економічна інтеграція», його трактування та визначення. Таким чином, можна зробити висновок, що за сучасних умов участь для кожної країни світу є унікальним явищем та певним світоглядом.

Класичною класифікацією стала схема американського дослідника Б. Балаші: він виділив декілька форм (етапів) економічної інтеграції, залежно від ступеня тісноти економічних зв'язків між країнами та взаємодію їхніх ринків, що наведено в табл. 1.2.2.

За якого між країнами світу існує мінімум економічних зв'язків, є зони преференційної та вільної торгівлі. Цей вид інтеграції передбачає впровадження торгівлі без митних тарифів, податків, зборів та кількісних обмежень всередині інтеграційного об'єднання, при цьому тарифи для інших країн зберігаються. Найчастіше зони вільної торгівлі створюються на обмежений період часу та відносно певних груп товарів, переважно – промислових. Скасування мит щодо продукції АПК має обмежений характер. Між країнами, що входять до зони вільної торгівлі, зберігаються кордони та контроль за проходженням товарів. Такі форми інтеграції мають місце у ЄАСТ, НАФТА, АСЕАН.

Наступним видом інтеграційних об'єднань є митні союзи, які є угодами між країнами-учасниками щодо скасування національних митних тарифів й стандартизації зовнішньоекономічної діяльності на основі єдиного митного тарифу. Щодо країн, що не входять до митного союзу, передбачається введення єдиної системи нетарифного регулювання. Цей вид економічної інтеграції

базується на більш високій тісноті зв'язків між країнами та створює засади для змін у структурі виробництва й споживання.

Таблиця 1.2.2

Форми економічної інтеграції ринків

Основні характеристики Форми	Ліквідація митних бар'єрів у взаємній торгівлі	Єдині тарифи відносно третіх країн	Вільне пересування капіталів і робочої сили	Узгодження економічної політики	Здійснення єдиної економічної політики
Зона преференційної торгівлі	часткова	-	-	-	-
Зона вільної торгівлі	+	-	-	-	-
Митний союз	+	+	-	-	-
Спільний ринок	+	+	+	-	-
Економічний союз	+	+	+	+	-
Повна інтеграція (політичний союз)	+	+	+	+	+

Складено за [4, с. 20 – 25].

Крім того, його існування передбачає створення низки регулюючих інститутів, а саме:

- міждержавний секретаріат;
- органи координації зовнішньої торгівлі;
- відповідні міністерства й відомства.

Входження у Митний союз не має на меті уніфікацію митних тарифів для усіх товарів. Тому в міру зростання тісноти інтеграційних зв'язків країни переходять до створення спільного ринку. Прикладом такого об'єднання можуть виступати Європейська економічна спільнота (1968), МЕКРОСУР, Митний союз (Російська Федерація, Білорусія, Казахстан), ЄврАзЕС. За такої форми інтеграції здійснюється переорієнтація товарних потоків та більш тісніша економічна співпраця країн-учасниць.

Спільний ринок – це угода країн щодо функціонування єдиного економічного простору (ринку), в якому можливе вільне пересування товарів, послуг, капіталу та трудових ресурсів.

Цей вид інтеграції спирається на спільну політику в галузі розвитку економіки та суспільства, передбачає наближення законодавства і стандартів країн, що інтегруються, також на цьому етапі до економічної додається соціальна інтеграція.

Побудова спільного ринку повинна завершитися створенням дійсно єдиного економічного, правового та інформаційного простору і дати імпульс для переходу до якісно нової сходинки економічної інтеграції – економічного союзу.

Економічний союз являє собою угоди між країнами щодо створення єдиного ринку, уніфікації законодавства та координації державної політики соціально економічного та екологічного розвитку. В економічному союзі вільний рух факторів і результатів виробництва доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної політики. У країнах-учасниках функціонує, як правило, єдина грошова одиниця.

Валютний союз – створення єдиної регіональної валютної системи, включаючи створення єдиного центрального банку, введення єдиної валюти. Забезпечується узгодження і становлення єдиної валютно-кредитної, скоординованої макроекономічної політики.

Прикладом таких союзів є країни Бенілюкс (з 1960), Сполучені Штати Америки, Радянський Союз (до 1991). На стадіях практичної реалізації плани щодо створення економічного і валютного Європейського союзу. Економічний союз на цьому етапі розвитку наведений у світі тільки Євросоюзом.

Повна економічна інтеграція, за наведеною класифікацією, є формою найтіснішої взаємодії між країнами, яка спирається на єдину соціально-економічну політику та уніфікацію законодавства за такими *напрямами*:

- податки: впровадження єдиної системи податків у всіх країнах;
- стандартизація: впровадження єдиної системи стандартів продукції, послуг тощо;
- уніфікація правил техніки безпеки;
- уніфікація трудового законодавства;
- відношення до різних форм злиття та поглинання фірм;
- єдина концепція розвитку підприємництва: правила створення, реєстрації, ліквідації нових фірм;
- монетарна система;
- судова система.

Слід зазначити, що економічні інтеграційні угруповання країн можуть формуватися різними шляхами:

– «знизу-вгору», у процесі поглиблення інтернаціоналізації та транснаціоналізації господарського життя, коли домовленостям між країнами про створення зони вільної торгівлі, митного союзу чи спільного ринку потребує досить тривалий період розвитку міжнародних економічних зв'язків на рівні підприємців, фірм та корпорацій. Ці зв'язки активно підтримуються на державному рівні, водночас розробляються й реалізуються широкомасштабні двосторонні проекти з поглиблення міжнародного економічного співробітництва. Саме таким шляхом розвивались інтеграційні процеси у Північній Америці, насамперед, між США та Канадою;

– «згори-донизу», коли з різних політичних та соціально-економічних причин створюється інтеграційне угруповання країн, які ще не повністю відповідають критеріям інтеграційної сумісності, але в процесі подальшого регульованого і скоординованого на наднаціональному рівні співробітництва досягають тієї чи іншої форми міжнародної економічної інтеграції.

Концепція Б. Балаші, розвинена Дж. Мідом, Р. Ліпси, Дж. Вайнером та ін. є, по суті, теоретичною базою регіональної інтеграційної політики у Західній Європі. Але приклади повної економічної інтеграції між країнами на цьому етапі розвитку світової економіки відсутні.

Інший цікавий підхід щодо розвитку інтеграційних процесів та, як наслідок, їхнього впливу на формування новий інтеграційних об'єднань впливають такі чинники. Згідно з ідеями школи «неофункціоналістів», на їх думку інтеграція отримала власне самостійне життя. Однією з найбільш впливовою рушійною силою економічної інтеграції є так званий ефект «переливу», коли поглиблення інтеграції в одних секторах індукує аналогічні процеси в суміжній секторах економіки. Такий взаємозв'язок інтеграційного процесу може спостерігатися не тільки на секторальному рівні, але і в цілому по сферах інтеграційної взаємодії. Таким чином, «процес відповідно до якого певна дія пов'язана з конкретною метою, створює ситуацію, в якій початкову мету можна досягти лише шляхом вироблення інших дій, що, у свою чергу стримують умови та потреби для ще більшої діяльності» [23, с. 10].

Створення зони вільної торгівлі спонукають країни поглиблювати співпрацю у сфері митного регулювання. А освіта повноцінного спільного ринку створює об'єктивні передумови для валютної інтеграції. Як наслідок, економічна інтеграція поступово приводить до виникнення солідарності серед країн-учасниць та, в свою чергу, до потреби у подальшому наддержавному інституціоналізмі. Враховуючи концепцію «переливання» П. Шміттер запропонував стратегію можливого розвитку інтеграції, що наведено в табл. 1.2.3.

Таблиця 1.2.3.

Стратегії можливого розвитку інтеграційних процесів за П. Шміттером

Назва концепції	Сутність концепції
Розливання	Розвиток інтеграції в інших сферах без розширення повноважень наднаціональних організацій.
Нарощування	Посилення організацій без поглиблення інтеграції.
Обкопування	Розширення консультації, але обмеження діяльності спеціальних інститутів.
Заплутування	Надання можливості регіональними елітам для консультації без права приймати остаточного рішення.
Повернення	повернення на попередній рівень інтеграції
спрощення	регулювання кризи інтеграції за допомогою незначних змін

Складено за [24].

Крім традиційної поетапної моделі розвитку інтеграційних процесів або інтеграції ринків (Б. Балаші), існують також більш гнучкі моделі інтеграції, які представляють країнам-учасницям інтеграційного процесу велику свободу

визначення ступеня подальшого залучення їхніх економік у цей процес. Серед відомих моделей нетрадиційного типу можна виділити такі:

- 1) концепцію різношвидкісної інтеграції;
- 2) концепцію інтеграції концентричних кіл або модель «ядро/центр – периферія»;
- 3) модель багатокутників економічного зростання;
- 4) модель багаторівневої інтеграції.

Незважаючи на велике різноманіття назв, загальна ідея полягає в тому, що якщо деякі країни вважають за краще продовжити поглиблення інтенсифікації інтеграції своїх економік, то навпаки небажання інших членів об'єднання не повинна перешкоджати цим країнам розвивати інтеграційні процеси в рамках більш вузького складу учасників. Такі підходи вже практикується деякі угруповання, так в ЄС набула концепція «Європа різних швидкостей», яка згодом отримала юридичне оформлення в Амстердамському договорі, у вигляді так званого просунутого співробітництва. Цей факт підтверджує розбіжність думок про те, що відмова від принципу рівномірного розвитку інтеграції практично неминучий при значному розростанні в об'єднань.

Але більш детально проаналізувавши вказані форми, можна стверджувати, що така градація інтеграційних процесів являє собою інтеграцію ринків.

Ринок у широкому сенсі можна визначити як взаємодію та взаємовідношення суб'єктів економічної системи як всередині неї, так і за її межами, які можуть охоплювати стадії виробництва, обміну та споживання товарів і послуг, що функціонують відповідно до законів вартості, попиту та пропозиції. Так, А. С. Філіпенко вказує на те, що інтеграція – це не лише прийняття постанов стосовно скасування дискримінації у торгівлі, а «міжнародна економічна інтеграція» є процесом зближення, взаємопереплетіння, зрощування національних економік і формування цілісного регіонального (міжнародного) господарського комплексу [18, с. 12].

Іншими словами, економічна інтеграція представляє собою взаємодію соціально- економічних систем держав-учасниць з метою усунення дискримінацій між господарськими одиницями та створення якісно нової міжнародної економічної структури більш високого порядку за допомогою злиття економічних систем суб'єктів, що інтегруються. Вона передбачає вільне або регульоване переміщення між державами капіталів, товарів, робочої сили, інших ресурсів, використання їх на основі взаємоузгоджених економічних і юридичних норм.

Процес інтеграції економічних систем може відбуватись на трьох взаємопов'язаних рівнях: 1) взаємопроникнення; 2) зрощування; 3) поглинання, кожен з яких має характеристики [25, с. 40].

Взаємопроникнення являє собою початковий етап, на якому формуються різні торгові та економічні спільноти, де головним каналом внутрішньої взаємодії стає зовнішня торгівля. Сюди можна віднести Європейську асоціацію вільної торгівлі (ЄАВТ), Спільний ринок країн Західної Європи, Центральньо-Американський спільний ринок, Арабський спільний ринок тощо. Відтворювальні процеси взаємодіють у цих торгових спільнотах переважно через сферу

обміну, налагодження сталих торгових та інвестиційних контактів. Торгова спільнота держав ґрунтується переважно на загальному і частковому міжнародному поділі праці, тобто коли переважає міжгалузева спеціалізація та взаємодія відбувається переважно на мікроекономічному рівні.

Зрощування передбачає не тільки торговий обмін, а й широке взаємодоповнення національних економік, коли вони практично залежать одна від одної. Цій стадії притаманні міжгалузева спеціалізація, частковий поділ праці. Водночас починає поширюватися внутрішньогалузева спеціалізація, одиничний поділ праці виходить за межі окремих підприємств і реалізується в міжнародному масштабі. Чинники виробництва більшою мірою мігрують у межах інтеграційного простору, шукаючи найефективніших форм і сфер реалізації. Взаємодоповнююча міжнародна господарська спільнота стає досить розгалуженою системою стійких і глибоких економічних зв'язків, що пронизують міждержавні регіональні об'єднання і надають їм певної однорідності та цілісності. Взаємодія економічних систем поступово переходить з мікро- на макрорівень.

На стадії поглинання відбувається глибока структурна співпраця національних економік, їхня глибока вертикальна й горизонтальна взаємодія. Зовнішньоекономічний чинник стає іманентною складовою національного процесу розширеного відтворення. Широко розвивається внутрішньогалузева подетальна (вузлова), постадійна (технологічна) спеціалізація виробництва. Досить виразно починають виявлятися елементи єдиної регіональної відтворювальної системи, формуються регіональні економічні комплекси. Здійснюється процес подальшої адаптації національних економік, їх взаємопроникнення, зрощення окремих ланок. Зазнають глибокої трансформації національні господарські механізми, створюються і закріплюються єдині норми і правила наднаціонального характеру і змісту.

Процес взаємодії соціально-економічних утворень з точки зору інтеграції економічних систем, може відбуватись як між системами, тобто зовнішня або міжнародна інтеграція, так і всередині самої системи – внутрішня інтеграція. Таким чином, можна виділити такі рівні інтеграції соціально-економічних систем:

- 1) міждержавний рівень, тобто рівень взаємин національної системи з зарубіжною, зі світовою господарською системою в цілому та економічними системами країн, об'єднаних в регіональні спільноти;
- 2) загальнонаціональний – масштаб соціально-економічних взаємин внутрішньо-національної системи в цілому;
- 3) регіональний рівень – рівень взаємозв'язків систем кожного з регіонів країни;
- 4) внутрішньо-регіональний рівень являє собою взаємини суб'єктів усередині системи регіону;
- 5) локальний – взаємовідносини соціально-економічних систем окремих територіальних одиниць (місто, селище).

Більш детально етапи взаємодії економічних систем представлено на рис. 1.2.1.

Підсумовуючи роль і значення взаємодії економічних систем можна стверджувати, що їхня інтеграція має більш комплексний характер та надає детальний аналіз внутрішніх та зовнішніх процесів держави як системи.

З викладеного можна зробити основні висновки:

1. Економічна інтеграція, в цілому, має комплексний і системний характер.

2. Взаємодія економічних систем може відбуватися на таких взаємопов'язаних і взаємозалежних рівнях: поглинання, зрощення і взаємопроникнення та повної інтеграції.

3. Інтеграція ринків не відображає повною мірою світові економічні інтеграційні процеси.

4. У сучасному світі інтеграція і дезінтеграція розвиваються паралельно як два різноспрямовані процеси. Процеси інтеграції та дезінтеграції змінюють стан системи, що неминує впливає на стан її елементів.

Етапи взаємодії економічних систем	Суб'єкти економічної системи	Етапи економічної інтеграції ринків	Рівні інтеграції соціально-економічних систем (міст)	Напрями процесу інтеграції	Рівні взаємодії
Поглинання та повна інтеграція	Наднаціональні органи та установи	Повна економічна і політична інтеграція	Міжрегіональний		Макрорівень
	Державні установи та міждержавні об'єднання	Економічний союз	Між-державний		
Зрощування	Фінансові структури, ТНБ	Валютний союз	Загально національний		Мікрорівень
	НДДКР*, ТНК	Загальний ринок	Регіональний		
Взаємо-проникнення	Середній та великий бізнес	Митний союз	Внутрішньо-регіональний		
	Трудові ресурси, малий бізнес	Зона вільної торгівлі	Локальний		

* науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи

Рис. 1.2.1. Етапи взаємодії економічних систем у процесах економічної інтеграції [26]

Список використаних джерел:

1. Левитт Т. Глобализация рынков [Электронный ресурс] / Т. Левитт // Маркетинг для практиков. – Режим доступа : <http://marketing-course.ru/levitt-globalizaciya-marketin/>.
2. Восток / Запад. Региональные подсистемы и региональные проблемы международных отношений / под ред. А. Д. Воскресенского. М. : МГИМО, Российская политическая энциклопедия, 2002. - С. 64 - 65.
3. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран : учебник / под ред. В. П. Колесова – М. : Флинта: Московский психолого-социальный институт, 2000. – 480с.
4. Международная экономическая интеграция : учебное пособие / под ред. д. э. н., проф. Н. Н. Литвинцева. – М. : Экономистъ, 2006. – 430 с.
5. World Trade Report 2003, // WTO. - N.-Y. ; Geneva, 2003. - P. 47.
6. World Investment Report 2003, // United Nations. - N.-Y. ; Geneva, -2003. P. 218.
7. Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России / под. ред. В. П. Колесова. - М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. - С. 98.
8. Stevens W. J. Treinta y cinco anos del Mercado comun centro-americano, Costa Rica, 1996. - P. 72.
9. Литвинцев Н. Н. Международные экономические отношения : учебник / Н. Н. Литвинцев. – М. : Российская политическая энциклопедия, 2001. – 512 с.
10. Balassa B. The Theory of Economic Integration / B. Balassa. – London : George Alien & Unwin, 1962. – 260 p.
11. Киреев А. П. Международная экономика : учебное пособие / А. П. Киреев. – М. : Международные отношения, 1997. – с. 361.
12. Пузакова Е. П. Международные экономические отношения : учебное пособие / Е. П. Пузакова. – Р-н/Д : MapT, 2000. – 352 с.
13. Гагарина Г. Ю. Экономика Европейского союза / Г. Ю. Гагарина. – М. : Экономист, 2003. – 399 с.
14. Кравченко К. Т. Політична економія : навчальний посібник / К. Т. Кравченко. – К. : КНЕУ, 2001. – 508 с.
15. Anderson H. International Market Entry and Expansion Via Independent or Integrated Channels of Distribution / H. Anderson // Journal of Marketing. – 1987. – January.
16. Rosamond B. Theories of European Integration / B. Rosamond. – London., 2000. – P. 11–12.
17. Wallace W. The Dynamics of European Integration / W. Wallace. – London, 1990. – p. 9.
18. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності : монографія / А. С. Філіпенко (кер. авт. кол.), В. С. Будкін, М. А. Дудченко [та ін.]. – К. : Знання України, 2004. – 304 с.
19. Мировое хозяйство и международные экономические отношения : учебное пособие / под ред. А. П. Голикова [и др.]. – Симферополь : СОНАТ, 2003. – 432 с.
20. Резніков В. В. Організаційні та структурні складові механізму державного регулювання процесів економічної інтеграції міст України : монографія / В. В. Резніков. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – 196 с.
21. Резніков В. В. Формування комплексного підходу щодо вдосконалення державного регулювання механізму міжнародної інтеграції України : монографія / В. В. Резніков. – Х. : Екограф, 2011. – 168 с.

22. Оцінка можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сектора України : монографія / за ред. М. О. Кизима, І. Ю. Матюшенка [та ін.]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. – 280 с.
23. Lindberg L. N. The Political Dynamics of European Economic Integration / L. N. Lindberg. – Stanford : Stanford University Press, 1963. – 367 p.
24. Haas E. B., Schmitter Ph. C. Economics and Differential Patterns of Political Integration: Projections about Unity in Latin America / E. B. Haas, Ph. C. Schmitter // International Political Communities. — New York : Doubleday, 1966. — P. 259–299.
25. Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції / колектив авторів І. Ю. Матюшенко, С. В. Беренда, В. В. Резніков. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 496 с.
26. Резніков В. В. Щодо питання етапів взаємодії економічних систем / В. В. Резніков, В. Є. Лазаренко // Сучасні проблеми реформування економіки в моделі інноваційного розвитку держави : тези доповідей науково-практичної конференції з міжнародною участю. – Х., 2011. – С. 62–64.

1.3. Суперечності та протиріччя сучасних глобалізаційних процесів

У сучасному світі, напевно, немає іншого такого процесу, настільки всеосяжного, багатоскладного і радикального за ступенем впливу на різні боки суспільного життя всіх країн, як глобалізація. Можна казати, що за останні півтора-два десятиліття світова економіка пережила справжню глобальну революцію. Багато процесів набули настільки відозмінений характер, що традиційний теоретичний інструментарій вже не дозволяє адекватно оцінювати нові явища у світовій економіці.

1.3.1. Суперечлива сутність глобалізаційних процесів

У наукових дослідженнях проблематика глобалізації активно обговорюється ще з початку 1990-х років, внаслідок того були певною мірою розкриті основні тенденції даного процесу саме в той період. Наука намагається визначити сутнісні основи, позитивні й негативні прояви цього явища, протиріччя та проблеми, які вносить глобалізація в світогосподарський устрій, а також її подальші перспективи. Особлива увага приділяється економічним, геополітичним, культурним, соціальним та інституціональним аспектам процесу глобалізації. Як правило, дослідники акцентують увагу на окремих сферах суспільного життя. Самостійним предметом аналізу є економіка, що стоїть серед них на першому плані [1, 7–9, 11].

Глобалізація економіки вимагає нового підходу до дослідження процесів господарського життя як окремих країн, так і світової економіки в цілому,

оскільки це якісно нова стадія інтернаціоналізації, для якої характерні поява нових факторів виробництва, особливі форми транснаціоналізації цих факторів, вихід на світову арену нових суб'єктів міжнародних економічних відносин з їхніми новими функціями, а також зміна характеру міжнародного відтворювального процесу. При цьому в усе зростаючій мірі проявляється системність міжнародних економічних відносин, що веде до формування в перспективі все більш цілісної світової економіки [4–5, 13].

Глобалізація тісно пов'язана із таким давно знайомим явищем, як лібералізація економіки, яка також набуває нових проявів, коли все більш вільним стає міжнародний рух товарів, послуг, капіталу, технологій, інформації, робочої сили. В результаті зменшення різних адміністративних, юридичних, економічних, технічних бар'єрів, встановлення все більш однакових і уніфікованих для всіх країн правил і норм зовнішньоекономічної взаємодії, більшість країн світу починає «втягуватися» доцентровими силами, які діють у світовому господарстві, в єдине економічне ціле в глобальному масштабі [2, 15].

Однак реалізація зазначених тенденцій супроводжується гострою конкурентною боротьбою, в основі якої лежать протиріччя сучасної світової економіки. Вплив цих протиріч на економічне життя окремих країн і світового господарства настільки істотно, наскільки здатне збільшити існуючі проблеми і породжувати нові [7].

При характеристиці глобалізації необхідно звертати особливу увагу саме на цю внутрішню складову – на ті розрізнені і в той же час взаємопов'язані процеси, які лежать в основі економічної глобалізації. Суттєвою специфікою взаємодії цих процесів є те, що вони мають різну природу: економічні чинники тісно переплітаються з неекономічними: культурними традиціями, соціальними нормами, політичними рішеннями, інституційними механізмами тощо. Саме тісний взаємозв'язок між такими різноманітними факторами визначає появу і розвиток суперечливих тенденцій, які, заглиблюючись і загострюючись разом із розвитком світової економіки, здатні поглиблювати і загострювати проблеми, що виникають в процесі його динамічного економічного розвитку [6, 10].

Значимість цих проблем пояснюється їхніми глобальними масштабами, коли для вирішення більшості з них у сучасних умовах стає недостатньо коштів і зусиль фахівців окремих країн, а необхідно залучення ресурсів (як матеріальних, так і інтелектуальних) відповідного глобального масштабу. Витрати на вирішення сучасних проблем, а саме виявлення ключових проблемних вузлів, а також прийняття стратегічно правильних рішень щодо їхнього нівелювання сьогодні дуже високі, адже наслідки прийняття конкретного рішення наразі здатні поширюватися далеко за межі тієї спільноти, в рамках якого воно приймалося. Крім того, багатогранність сучасного світогосподарського устрою тягне за собою й багатогранність проблем, з'ясувати вихідні точки яких також вельми складно [12].

Уже само різноманіття тенденцій, часто протилежного напрямку, яке несуть із собою сучасні глобалізаційні процеси, свідчить про їх суперечливість. Протиріччя, в першу чергу, – це діалектична категорія, правильність тракту-

вання якої неминуче впливає на правильність висновків. Специфіка протиріччя як діалектичної категорії полягає в тому, що воно, як правило, не піддається вирішенню, і часто й не потребує такого (в іншому випадку будуть просто знівельовані сутнісні характеристики явища і воно зникне). Навпаки, проблема (як зовнішня форма прояву протиріччя) практично завжди вимагає вирішення.

1.3.2. Структуризація проблемних блоків процесу глобалізації

Віддаючи належне важливості всіх проблем, що виникають в різних сферах глобального економічного простору, проведемо попередній аналіз всієї сукупності цих суперечливих процесів з метою виділення найбільш істотних проблем шляхом групування суперечливих явищ і процесів у кілька проблемних блоків. Відносно вичерпною в даному контексті низкою основних проблем може бути така:

1. Свобода (нерегульованість) світових фінансових ринків.

Головний вектор – глобалізація капіталу. Вона виражається у зростаючому обсязі щорічно циркулюючих по планеті засобів, що беруть участь у щоденних угодах на валютних ринках світу. Але більш глибокий вплив на глобалізацію економіки має міжнародний рух довгострокових капіталів у формі прямих іноземних інвестицій (ПІІ), головними суб'єктами яких є ТНК.

Так, світові потоки прямих іноземних інвестицій тільки у 2016 році підвищилися на 38 % і досягли 1,76 трлн дол. США. Це найвищий показник з початку кризи 2008–2009 років (рис. 1.3.1) [32].

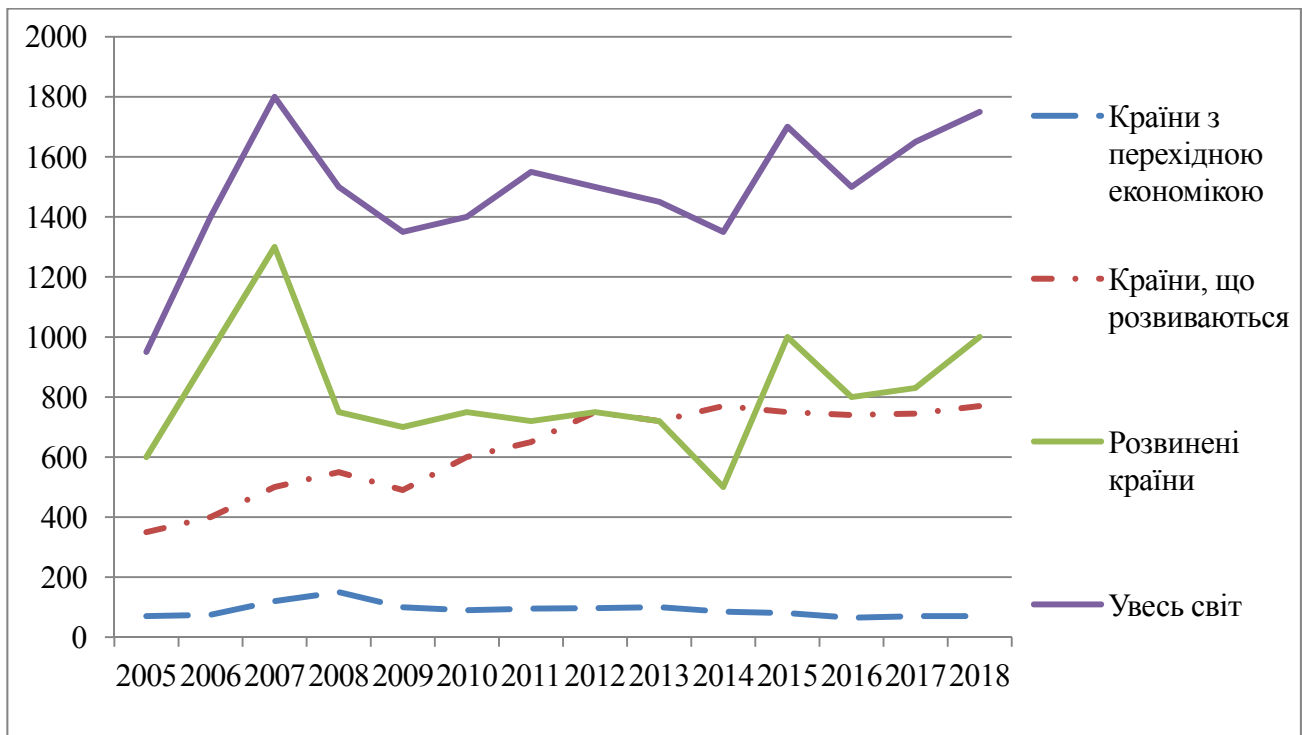
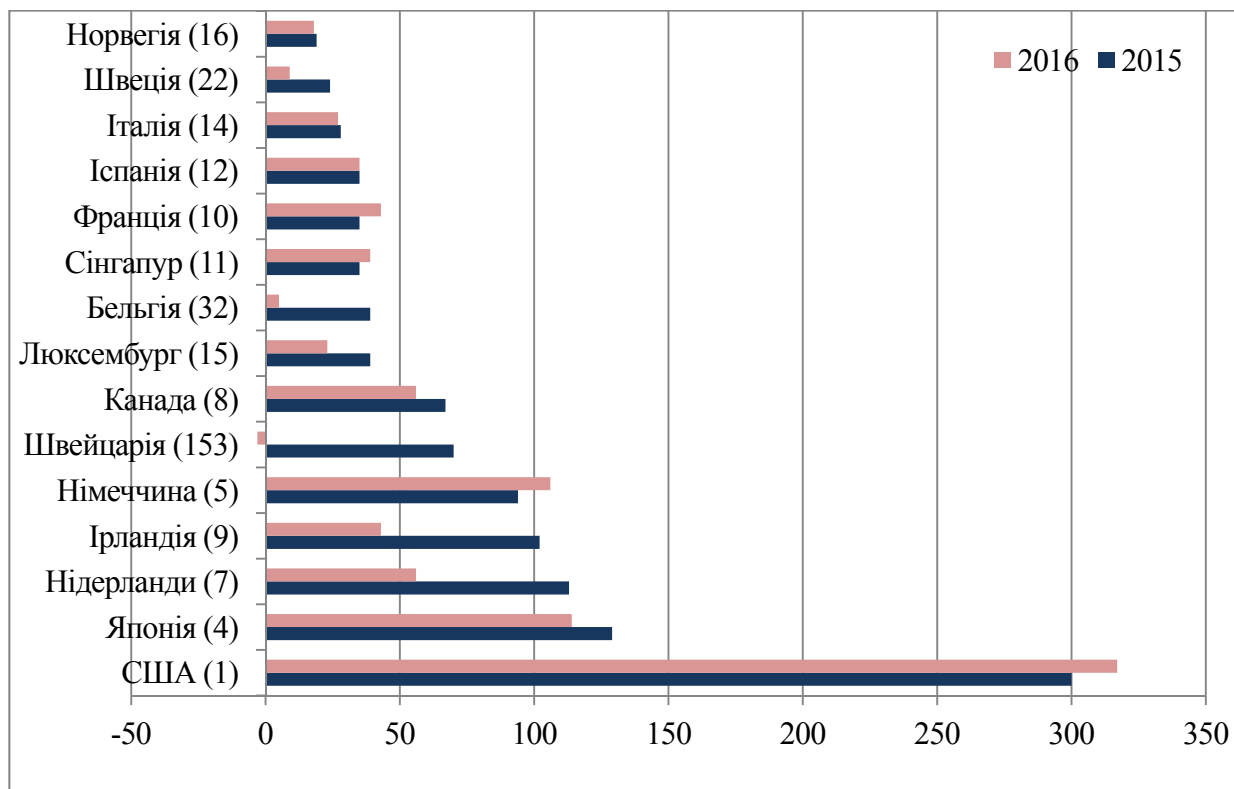
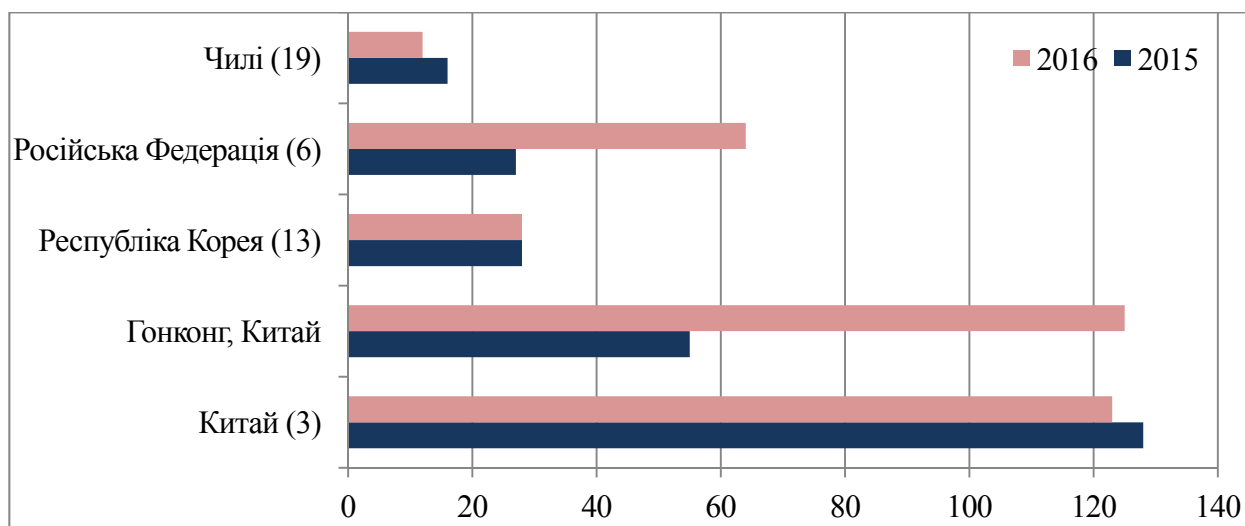


Рис. 1.3.1. Глобальний приплив ПІІ за групами країн у 2005-2016 рр. і прогноз на 2017–2018 роки, млрд дол. США [32]

У глобальній структурі ППІ взяли гору розвинені держави. Їхня частка склала 55 % у 2016 р. проти 41 % у 2015 році, а у грошовому вираженні приплив склав 962 млрд дол. США (рис. 1.3.2) [32].



а) розвинені країни, (x) – місце у 2015 році



б) країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою,
(x) – місце у 2015 році

Рис. 1.3.2. Вивіз ППІ з 20 країн – найбільших джерел ППІ у 2015 і 2016 роках, млрд дол. США [32]

Глобалізація охопила насамперед сферу фінансового обігу і призвела до формування світового фінансового ринку. Зародження його почалося ще у 1960-х роках з виникненням євродоларів та євrorинку, коли лібералізація валютних ринків дозволила європейським банкам залучати приватні вклади і надавати доларові кредити, які не регламентувалися національними законодавствами. Слідом за відокремленням європейського валютного ринку з'явилися нові міжнародні фінансові центри: Люксембург, Гонконг, Сінгапур, Багамські острови, Панама та ін., діяльність яких не підлягала валютному контролю, а доходи не оподатковувалися. У 1981 році вільної банківської зоною став Нью-Йорк; дещо раніше виникли міжнародні фінансові ф'ючерсні валютні ринки. Основними позичальниками коштів стали ТНК і держави з дефіцитними платіжними балансами. Найбільші транснаціональні банки перетворилися на головних посередників на євrorинку між ТНК, державами й міжнародними організаціями.

Глобалізація та лібералізація фінансових ринків створюють нові ризики, які стає все важче передбачити й запобігати. Економіка будь-якої країни або групи країн може стати жертвою міждержавного переказу величезних мас капіталів. Регулювання міжнародної валютної системи передбачає, перш за все, обмеження меж коливання обмінних курсів валют на основі координації економічних політик провідних країн Заходу. Як відомо, США і деякі інші розвинені країни тривалий час були проти такого регулювання. Фактично міжнародне фінансове регулювання здійснюється сьогодні за допомогою розроблених Банком міжнародних розрахунків (БМР) нормативів, яких повинні дотримуватися всі фінансові установи. Однак в умовах, коли фінансова сфера стає все більш складною, розробка таких нормативів не встигає за реальними подіями, так що нормативи часто приймаються після кризи. При цьому, немає ніякої впевненості в тому, що вони допоможуть запобігти майбутнім кризам.

Можна зробити висновок, що реальної сили, здатної протистояти транснаціональному капіталу, сьогодні у світі не існує. Сукупні валютні резерви ТНК зараз у кілька разів більше, ніж резерви всіх центральних банків країн світу разом узятих, і вільне переміщення навіть незначної частки цієї маси грошей здатне змінити паритет будь-яких двох національних валют. По суті, глобальний фінансовий ринок, на якому в якості головних гравців виступають ТНК і ТНБ, перетворився на самостійну і відокремлену силу, яка діє за своїми правилами і здатна звести нанівець зусилля будь-якого уряду з регулювання національної економіки, повністю відкритої для міжнародних фінансових спекуляцій. Вплив цього феномену ще не вивчено наукою, як вважають автори теорії регуляції. Сенс цієї теорії в тому, що зараз встановився надзвичайно «заплутаний світовий порядок», і поки не вистачає всіх наявних дослідницьких напрацювань для його наукового осмислення [14].

Однак спроби такого осмислення проводяться. Глобалізація світогосподарських процесів висуває перед країнами завдання регулювання світових валютно-фінансових потоків. Для цього пропонується, наприклад, розширити

повноваження МВФ і Світового банку, надавши їм право надзвичайного «буферного» фінансування в великих обсягах, створення системи «раннього попередження», реформування існуючої світової валютно-фінансової архітектури з обов'язком вести постійний моніторинг потоків короткострокового капіталу [24–26].

У ході дискусії, яка розгорнулася зараз навколо реформування Бреттон-Вудських установ (МВФ, МБРР), вказується, наприклад, що фінансова криза 2008–2009 років загострилася через неадекватну реакцію цих установ на нову мирохазяйственну ситуацію, коли вони продовжували наполягати на своїх традиційно жорстких рекомендаціях і вимогах, побудованих за типовими схемами без належного урахування національної специфіки, що загостило соціально-економічну ситуацію в країнах-одержувачів, а, головне, не зупинило розповзання кризових явищ, поширення їх на нові регіони [17].

Тому є як прихильники, так і противники того, щоб надати Бреттон-Вудським установам додаткові повноваження, посилити їхні контрольні функції. Водночас ставиться питання щодо більшої прозорості їхньої діяльності, оновлення критеріїв прийняття рішень із кредитування кризових країн, посилення координації з діяльністю національних банків, встановлення постійного моніторингу потоків короткострокових капіталів [22].

Мета цих пропозицій – створити систему прогнозування та раннього попередження локальних криз. Досить перспективною, на наш погляд, є ідея формування регіональних валютних фондів, які б допомогли більшою мірою адаптувати фінансову допомогу до національної специфіки країн-одержувачів і більш ефективно контролювати її використання. В даному випадку країни можуть отримати допомогу за схемою, аналогічною тій, яка діє в системі МБРР, пов'язаній у діяльності з багатосторонніми регіональними банками розвитку.

Серед інших заходів відзначимо пропозиції щодо створення спеціальних фондів для додаткового кредитування кризових країн, якщо буде відбуватися перерозподіл країнових квот у МВФ на основі регулярної публікації країнових рейтингів [22].

Прихильники посилення валютного регулювання допускають введення зовнішнього валютного управління, різних обмежень на валютні операції аж до повної заборони на використання національної валюти із заміною її на тверду валюту [12].

2. Новий характер світової конкуренції.

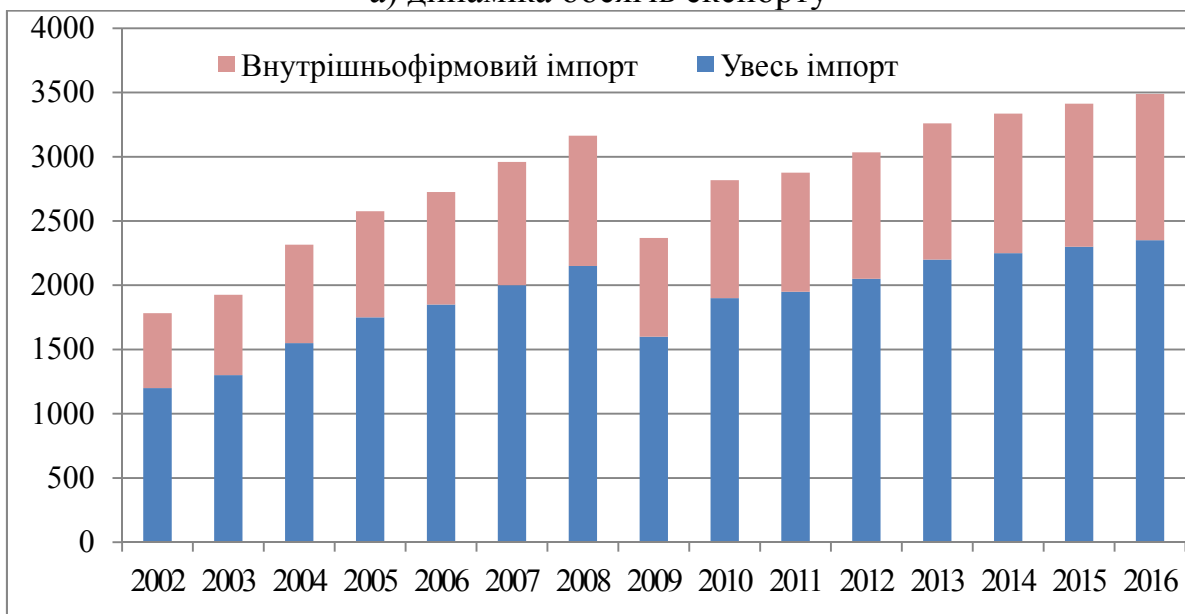
Нові суб'єкти глобальних ринків – це перш за все ТНК, які цілком правомірно вже можна називати глобальними корпораціями. Вперше з'явившись на початку ХХ ст., вони стали неухильно нарощувати масштаби своєї експансії. ТНК задають тон динаміці міжнародних коопераційних зв'язків, дотримання пропорцій та збалансованості галузевого розвитку через раціональне використання факторів виробництва. Принцип, яким керуються ТНК на новому етапі розвитку, полягає в тому, щоб бути представленими на всіх основних ринках, спираючись на єдність управління торговою, промисловою та фінансовою діяльністю. Підсумком їхньої глобальної стратегії в кінцевому рахунку

стає формування інтегрованої міжнародної торгово-індустріальної системи. Міжнародна торгівля сировиною майже повністю знаходиться під контролем ТНК. Також на внутрішній оборот ТНК припадає велика частина всіх платежів, пов'язаних із рухом новітніх технологій.

Велика частина зовнішньої торгівлі до теперішнього часу стає фактично внутрішньофірмовим оборотом діючих у глобальному масштабі концернів. До середини 1990-х рр. близько 40% світової торгівлі здійснювалося в межах гігантських ТНК як частина їх внутрішньофірмового обороту, а на початку ХХІ століття і того більше (рис. 1.3.3) [32].



а) динаміка обсягів експорту



б) динаміка обсягів імпорту

Рис. 1.3.3. Динаміка торгівлі найбільших світових ТНК, 2002–2016 років, млрд дол. США, % [32]

В умовах глобалізації співіснують не тільки традиційні організаційні структури з експорту товарів, продажу ліцензій, передачі фірмової марки (франчайзинг), різні форми спільних підприємств, закордонні філії, закордонні підприємства, дочірні фірми. Разом з ними народжуються нові форми міжфирменного співпраці: стратегічні союзи, стратегічні системи, міжнародні злиття і поглинання.

До процесів злиття, створення стратегічних альянсів з різними формами спільної діяльності вдаються навіть найбільші ТНК. Усе частіше на окремих стадіях виробництва і обміну суто ринкові та конкурентні відносини замінюються більш тривалими і стійкими формами взаємодії і співпраці з детальною фіксацією прав й обов'язків сторін. Це дає підставу стверджувати, що в глобалізованому світі разом з олігополістичною конкуренцією формується більш складна система відносин контрагентів, в якій переплітаються елементи державного регулювання, добровільно-примусових відносин і різноманітних неформальних зв'язків.

Слід визнати, що ефект глобального збільшення значною мірою заснований на досягненнях технічного прогресу, можливості комерційного використання в глобальних зв'язках інформаційних технологій, і в той же час це своєрідна реакція на погрози самої глобалізації, на її протиріччя й непередбачувані наслідки, пов'язані зі зростаючою свободою руху факторів виробництва. Господарюючі суб'єкти, об'єднуючись в економічні, фінансові, територіальні структури, набувають великої стійкості та конкурентоспроможності.

ТНК, будучи провідними суб'єктами міжнародного інвестування, одночасно сприяють безпрецедентному зростанню обсягів міжнародних приватних банківських кредитів, які надаються через систему міжбанківського кредитування. Все це сприяє стиранню відмінностей між трьома типами капіталовкладень: прямими інвестиціями, портфельними інвестиціями і банківськими кредитами. Разом зі зростанням ТНК паралельно збільшується і кількість міжнародних банківських операцій. Результатом стало створення глобальної мережі міжнародних оптових банків з системою взаємного міжбанківського кредитування, яке може здійснювати як позитивний вплив на глобальну систему в цілому, так і провокувати серйозні кризові ситуації в окремих країнах.

Тому йдеться про те, що конкуренція на глобальному рівні принципово відрізняється від традиційних форм суперництва між фірмами. По-перше, в умовах недосконалої (олігополістичної) конкуренції вирішального значення набуває «структурна конкурентоспроможність» окремих держав, яка проявляється у готовності національних урядів субсидувати перспективні дослідження і розробки, що проводяться національними фірмами. По-друге, високий рівень концентрації капіталу в окремих галузях призводить до того, що міжфірмова глобальна конкуренція на олігополістичних ринках трансформується в конкуренцію між глобальними компаніями та окремими державами.

3. Посилення майнової нерівності всередині країн.

Серед найбільш важливих наслідків глобалізації найчастіше виділяться негативний вплив на рівень зайнятості, особливо некваліфікованих працівників

у промислово розвинених країнах, і посилення нерівності не тільки в масштабах окремих країн, а й на світовому рівні. Однак в різних країнах спостерігається різна картина. Так, за останні 15 років, у т. ч. і в США та Великій Британії розрив між середніми реальними доходами 10% найбільш високооплачуваних і 10 % найбільш низькооплачуваних працівників зріс на третину і склав у 2016 р. 8,9 і 10 разів, відповідно (рис. 1.3.4) [27]. У той же час у країнах континентальної Європи такий розрив практично не змінився, проте при цьому значно підвищився рівень безробіття.

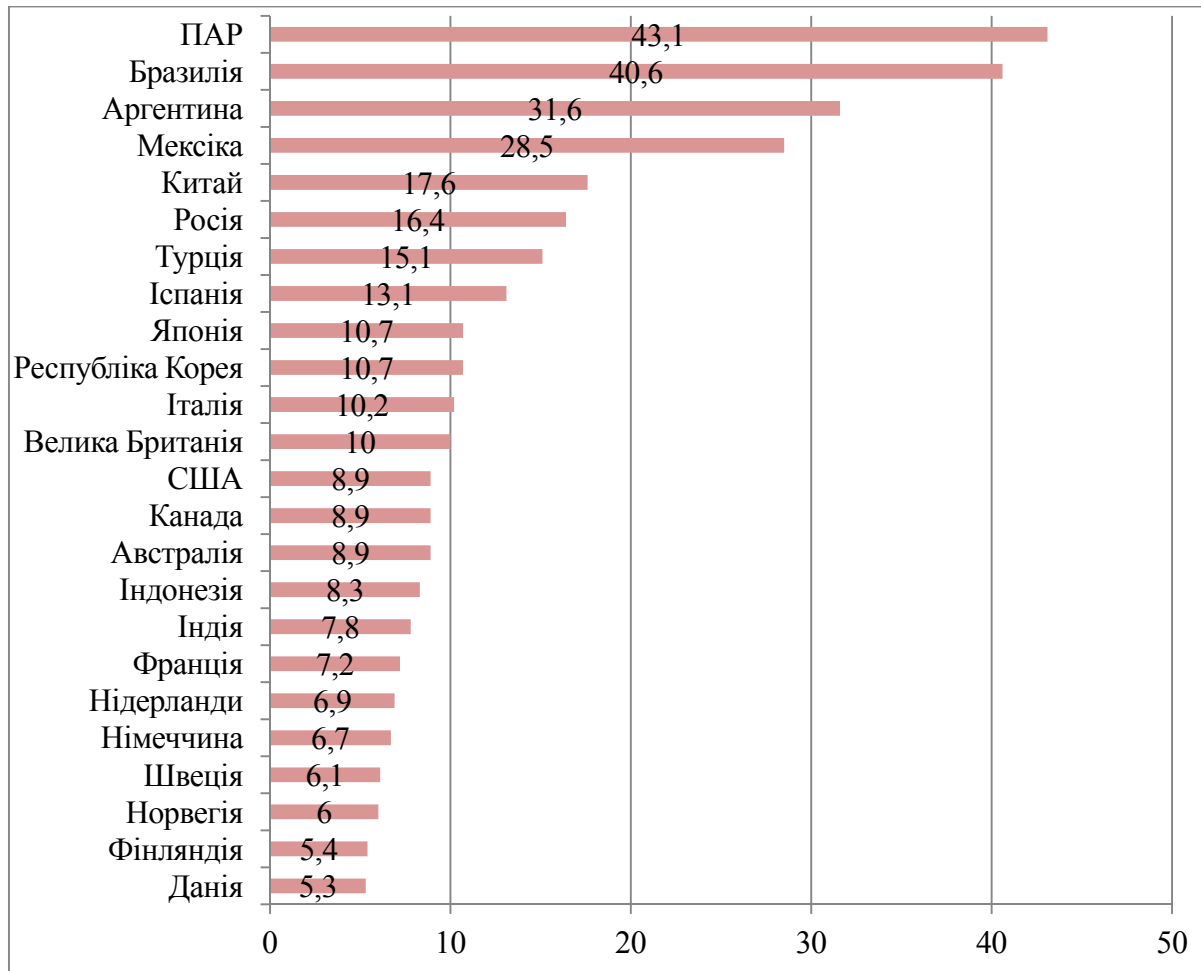


Рис. 1.3.4. Коефіцієнт Джині в деяких країнах світу в 2016 році, рази [27]

Технологічна революція продовжує загострювати взаємини між працею і капіталом у процесі виробництва. Зменшується потреба у праці, оскільки невелика кількість праці виробляє все більше вартості та досконалішу продукцію. Капітал тепер потребує невеликої кількості низькокваліфікованих працівників, які разом з ще меншою кількістю висококваліфікованих робітників забезпечують увесь процес виробництва. Нова техніка витісняє мільйони робочих зі сфери виробництва. Можливо, гряде ера «заводів без робочих» і «віртуальних компаній» [23].

Ступінь інтеграції та глобалізації ринків робочої сили значно поступається глобалізації ринків товарів і капіталу. Звичайно, десятки мільйонів людей

працюють за межами своїх країн. І все ж мобільність трудових ресурсів зараз набагато менше, ніж у другій половині XIX століття, коли приблизно 100 мільйонів осіб емігрували з Європи в країни Нового Світу, перш за все в США. Сьогодні навіть в межах Європейського Союзу, де створені найкращі правові умови для трудової міграції між країнами-учасниками ЄС, ця міграція не настільки значна, і ринки праці зберігають свій національний характер [31].

Роль праці як фактора економічного життя зменшилася. Не маючи тієї ж свободи переміщення, як капітал, робочі значно послабили свої позиції на переговорах з роботодавцями. Разом з тим глобалізація ринків праці як ніколи раніше накладає обмеження на зростання заробітної плати.

Основні причини масового безробіття в розвинених країнах зазвичай вбачають у розгалуженій системі соціальної допомоги, яка зменшує стимули до пошуку роботи, а також у зниженні рівня реальної заробітної плати. Однак стратегія згортання соціальної допомоги є малоперспективною у справі стимулювання зайнятості, оскільки базується на сумнівному припущенні про наявність вільних робочих місць. Глобальна конкуренція змушує фірми здійснювати політику «конкурентоспроможного аскетизму». Загальноприйнятим інструментом підвищення конкурентоспроможності ще у 1970-х роках стала практика скорочення робочих місць, яку доповнює курс на постійне зниження рівня реальної заробітної плати [31].

Глобалізація має найбільш суперечливі наслідки саме в цьому аспекті. У ній бачать причину зростаючої нерівності як у розвинених, так і в країнах, що розвиваються. Навряд чи знайдеться в світі хоч одна країна, в якій за останні 10–20 років не спостерігалось б зростання бідності та нерівності. Раніше це зростання пом'якшувався заходами, які проводилися урядами, але панування неоліберальних доктрин у державній економічній політиці останніх десятиліть звело це втручання до мінімуму. Найсильніше від цього постраждали країни, які розвиваються, але і в розвинених державах наявності ті ж тенденції [36].

Інший фактор, що сприяє зростанню економічної нерівності як в розвинених, так і в країнах, які розвиваються, це переливи капіталу з тих країн, де під тиском профспілок роботодавці змушені підвищувати заробітну плату, в регіони з низьким рівнем зарплати. Значимість цього фактора також мало досліджена, але існує зворотний вплив цього процесу на заморожування рівня заробітної плати в тих країнах, звідки здійснюється експорт капіталу [36].

Основним фактором, який впливає на утворення економічної нерівності, є механізм міжгалузевої торгівлі: розвинені країни експортують до країн, які розвиваються, високотехнологічну продукцію, а натомість отримують товари широкого споживання, виробництво яких є трудомістким, але не вимагає залучення висококваліфікованої робочої сили. В результаті в країнах, що розвиваються, відбувається «вимивання» з ринку праці висококваліфікованих працівників, а рівень зарплати некваліфікованих виявляється у багато разів нижче, ніж у їхніх колег у розвинених країнах.

Ще наприкінці 1960-х років класик монетаризму М. Фрідман застерігав, що будь-які спроби зменшити безробіття нижче його «природного рівня»

загрожує посиленням інфляції. У 1970-ті роки, коли енергетична криза викликала одночасне зростання безробіття та інфляції, винуватцем була оголошена Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК). Але і у 1980-ті роки, коли ціни на нафту впали, проблеми безробіття та інфляції зберегли свою гостроту. У 1990-ті рр. масове безробіття стало невід'ємною частиною глобальної економіки, про що свідчить високий рівень довготривалого безробіття в країнах ОЕСР (рис. 1.3.5) [27].

У зв'язку з цим національні уряди вжили заходи щодо обмеження міжнародної мобільності робочої сили, хоча доведеної емпіричної залежності між зростаючими обсягами міжнародної торгівлі, імміграцією та зростанням безробіття (особливо серед низькокваліфікованої робочої сили) поки не виявлено. Разом з тим спостерігається істотний вплив цих факторів на зниження рівня зарплати низькокваліфікованих працівників.

Тут позначаються суперечності процесу глобалізації: якщо «економіка» сучасного капіталізму долає кордони національних держав, прямуючи до єдиного глобального ринку, то «політика» капіталізму залишається націоналістичною, з яскраво вираженими ізоляціоністськими тенденціями. Про це свідчать теоретичні побудови, які обґрунтовують залежність зростання безробіття в розвинених країнах від імпорту низькокваліфікованої робочої сили з країн третього світу [30].

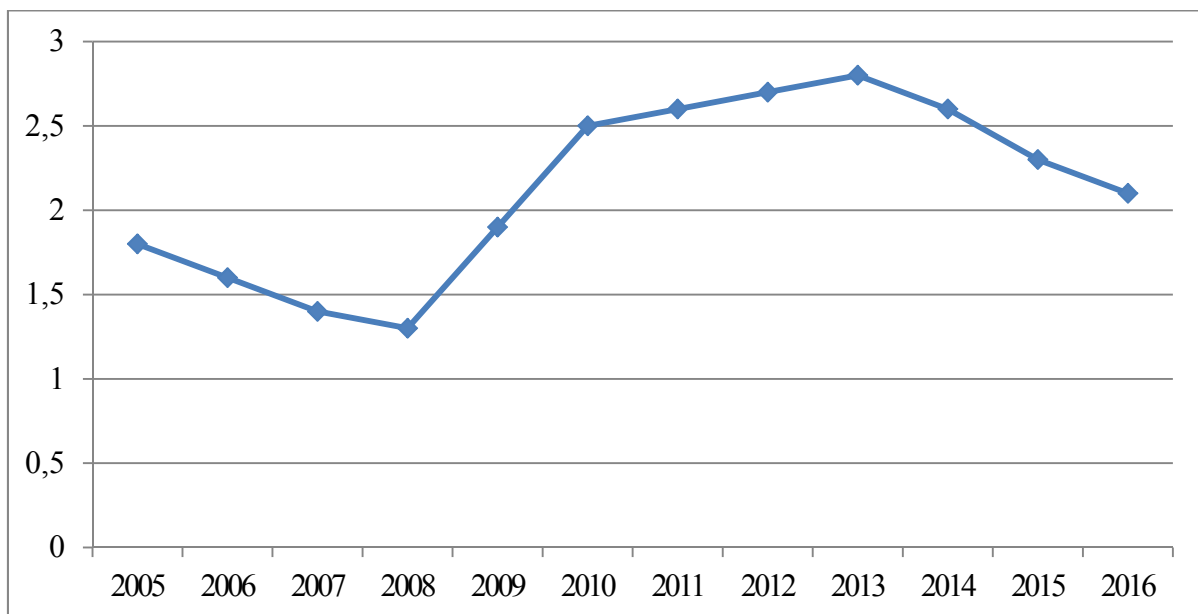


Рис. 1.3.5. Середній рівень довготривалого безробіття в країнах ОЕСР, 2005–2016 роки, % [27]

Франція та США запропонували внести в правила регулювання міжнародної торгівлі так звану «соціальне застереження» щоб зменшити ризик соціального демпінгу з боку країн, що розвиваються, в яких не дотримуються основних соціальних прав трудящих. Його суть полягає в тому, що будь-яка країна може вільно експортувати свою продукцію тільки в тому випадку, якщо

в ній будуть дотримуватися розроблені Міжнародною організацією праці (МОП) соціальні правила і норми, тобто усунення примусової та дитячої праці, проведення колективних переговорів між роботодавцями та працівниками, скасування дискримінаційних обмежень при наймі робочої сили тощо. Санкції проти держав, які порушують ці правила, повинні визначатися країнами – торговельними партнерами. Проблеми впровадження «соціального застереження» обговорювалися на конференції Світової організації торгівлі (СОТ) в грудні 1996 року в Сінгапурі, але уряди багатьох країн, що розвиваються, особливо азійських, виступили проти її прийняття [30].

4. Збільшення диспропорцій у розвитку національних економік.

Процес глобалізації, будучи стихійним і тому вкрай суперечливим, значно збільшує відмінності між країнами, змінюючи співвідношення потенціалів соціально-економічного розвитку. Експерти наголошують, що нерівність умов життя на глобальному рівні ніколи не була настільки великою, як зараз. Синтетичним показником цього є рівень душевого доходу: в Японії, наприклад, він у 100 разів вищий, ніж у Індії, в Швейцарії в 400 разів вищий, ніж в Ефіопії. Притому, що рівень душевого доходу прямо залежить від номінального багатства країни – її ВВП, показовим є співвідношення середньомісячного рівня оплати праці в різних країнах у 2016 році, яке фіксує найвищий її рівень у Норвегії – найрозвиненішій країні світу (табл. 1.3.1) [27].

Таблиця 1.3.1.

Середній рівень оплати праці в деяких країнах світу, 2016 рік, дол. США

Країни світу	Середньомісячна оплата праці
Норвегія	4600
США	4400
Німеччина	4100
Японія	4100
Республіка Корея	2400
Греція	1500
Естонія	1200
Чилі	1200
Словаччина	1050
Туреччина	890
Казахстан	660
Азербайджан	530
Росія	490
Грузія	470
Білорусь	450
Україна	220
Кіргізія	160
Таджикістан	120

Складено за даними [27].

Україні нерівномірно розподіляються соціальні та екологічні проблеми зростання: країни, що розвиваються, несуть непропорційно великий тягар важких виробництв, які переносяться із багатих країн, які можуть дозволити собі значні

витрати на поліпшення соціальних умов та якості навколишнього середовища в своїх національних кордонах [30].

Хоча деякі країни, що розвиваються добилися поліпшення соціально-економічних показників (насамперед Індія і Китай), поляризація багатства і бідності посилюється. З 1960 року по 2016 рік частка найбільш багатих 20 % населення світу в загальному обсязі доходів збільшилася з 70 до 88 %, а частка найбіднішої п'ятої частини зменшилася з 2,3 до 1,1 %. Таким чином, розрив між тими й іншими збільшився за цей час з 30: 1 до 81: 1 [27].

Ця нерівність стає особливо очевидною в умовах ліквідації колишньої відособленості господарств, перетворюючись у каталізатор соціально-політичної напруженості та підриву стабільності всієї світової системи.

Соціальні зрушення на глобальному рівні відбуваються і в інших формах. Нові технології викликають до життя новий тип працівника, орієнтованого на творчість, високоінтелектуальну працю, тобто нову еліту у вигляді тонкого прошарку фахівців, озброєних особливим типом знань, кваліфікації й талантом, які мають привілейоване становище незалежно від того, в якій країні працюють. Цей тип соціальної диференціації набуває глобального виміру і стає одним із факторів «витоку мізків». Категорія таких працівників, відриваючись від свого соціального середовища і концентруючись у наднаціональну структуру глобального характеру перестає бути фактором розвитку власної національної економіки. Фігура програміста або менеджера, яка використовує сучасні методи управління, стає досить типовою в світі. Однак, ці професії залишаються недоступними переважній більшості людей, які живуть поза розвиненими країнами, а також значної більшості в самих розвинених державах. У представників цієї групи осіб набагато більше спільних рис, ніж між ними та представниками інших груп населення з країн, вихідцями з яких вони є [30].

Однак, виникають також інші тенденції. Специфічною рисою процесу глобалізації у 1990-х років стало зміцнення зв'язків між країнами з високим і низьким рівнем доходів. Якщо про взаємозалежність високорозвинених економік США, Японії та країн Західної Європи можна було говорити ще у 1960-ті роки, то включення найбідніших країн у глобальні системи торгівлі, фінансів і виробництва як партнерів і учасників ринку стало справжнім відкриттям останнього часу. Цей факт, з точки зору ентузіастів глобалізації світової економіки, обіцяв подальше зростання взаємовигідної торгівлі та швидкий економічний підйом для всіх груп населення країн, поки що різко диференційованих за рівнем доходів. На думку ж скептиків, інтеграція багатих і бідних держав у межах глобальної економіки загрожує подальшим зростанням економічної нерівності та великими потрясіннями в подальшому [30].

Разом з тим, багатший і розвиненіший світ, як і раніше, характеризується вкрай нерівномірним розподілом доходів: 20 % світового населення, що проживає в розвинених країнах, споживають 85 % світових багатств (у 1960 році – 70 %). У останній період розрив у душевих доходах між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, потроївся [27].

Посилення нерівності певною мірою відображає такий новий феномен останніх 30 років, як розшарування країн, що розвиваються, серед яких з'явилися швидкозростаючі нові індустріальні країни (НІК). Ці країни змогли досягти вражаючих економічних успіхів не в останню чергу тому, що зуміли створити механізми більш справедливого розподілу доходів.

Не всім країнам, що розвиваються, вдається ефективно включитися в цей процес, але винятки лише підкріплюють правомірність загальнотеоретичних висновків. Йдеться, по-перше, про «географічні бар'єри» на шляху до економічного розвитку. Країни, розташовані у важкодоступних регіонах (в Андах, Гімалаях або Центральній Африці), через високі транспортні витрати виявляються ізольованими від інтенсивних торгових комунікацій. Важливим фактором є і несприятливі кліматичні умови. Крім того, низька прибутковість секторів промисловості, які знову народжуються, порівняно з видобувними галузями, орієнтованими на експорт, знижує в національних економіках стимули для розвитку передових галузей обробної промисловості, що в довготривалій перспективі негативно позначається на загальних темпах економічного зростання. Відомий «голландський синдром», коли відкриття нафтогазоносних родовищ в Північному морі призвело, в кінцевому рахунку, до часткової деіндустріалізації цієї країни: розширення експорту природних ресурсів викликало зміцнення національної валюти, що різко знизило конкурентоспроможність обробних галузей промисловості на міжнародній арені і зумовило в подальшому їх занепад [5, с. 35–37].

У цілому, країни, багаті на природні ресурси, виявляються не конкурентоспроможними в обробних секторах економіки і, як наслідок, у довгостроковій перспективі мають більш низькі темпи економічного зростання в силу того, що видобувна галузь і сільськогосподарське виробництво надають менші можливості для нововведень, навчання справою і підвищення продуктивності. Тому необхідні спеціальні протекціоністські заходи, спрямовані на захист перспективних галузей обробної промисловості, однак ступінь реального втручання держави в функціонування ринкової економіки кожен раз стає предметом гарячих дискусій [5, с. 45–46, 111–120].

5. Розвиток процесів регіоналізації та локалізації.

Специфіка даної проблеми полягає в тому, що в багатьох дослідженнях, де вона так чи інакше порушується, регіоналізація та локалізація дуже часто розуміються як схожі й навіть ідентичні процеси, а якщо і не ідентифікуються, то все одно досить складно виявити суттєву різницю, яку автори вкладають в ці поняття. Найчастіше два цих терміни використовуються для позначення одного і того ж явища – створення стійких місцевих спілок, спільнот і угруповань, що забезпечують сукупність, але зберігають індивідуальну автономію суб'єктів, які входять до групи.

Дійсно, обидві тенденції – регіоналізація й локалізація – мають багато спільного в основі: і те й інше – процес об'єднання держав, причому об'єднання саме в межах регіону, тобто, виходячи з територіальної близькості. Відносну відмінність можна побачити в різній природі й цілях цих об'єднань.

Локальні спільноти, як правило, являють собою консолідацію етнічних і цивілізаційних утворень, тобто об'єднуються на основі культурної (а іноді – ідеологічної) єдності й колективістської ідентичності і, як вважають деякі експерти, об'єднуються з метою культурної ізоляції та проведення відповідної внутрішньої й зовнішньої політики. Такі об'єднання часто орієнтуються на традиційні (автаркічні) способи ведення господарства. Тобто акцент робиться на винятковості окремих форм соціальної ідентифікації.

В основі ж регіональних об'єднань лежать більшою мірою економічні аспекти. Метою такого територіального угруповання є посилення економічних позицій від об'єднання з наміром використовувати міць угруповання в подальшому розвитку зовнішньоекономічних відносин з рештою світу.

Локалізація – це процес, орієнтований на внутрішній розвиток, тоді як регіоналізація – процес, орієнтований на зовнішній розвиток. Відносно процесу глобалізації локалізація є контртенденцією, тоді як регіоналізація – це рух в тому ж, глобальному, напрямку.

Зазначимо, що чіткий поділ об'єднань країн на локальні або регіональні не завжди можливий, оскільки об'єднуючись, держави, як правило, переслідують обидві стратегії. І пріоритет у цілях (орієнтація всередину або зовні) часто не проглядається чітко або може змінюватися з часом залежно від світової кон'юнктури. Тому віднесення тих чи інших угруповань до локальних або регіональних – досить умовна класифікація. І переплетення цих двох тенденцій з розвитком глобалізації є одним із істотних протиріч цього процесу.

Нинішня хвиля регіоналізації – друга за рахунком з часу закінчення Другої світової війни. Перша, що виникла у 1960-х роках, була спровокована створенням у 1958 році Європейського економічного співтовариства (ЄЕС). Скорочення експорту з країн, що розвиваються, яке відбулося пізніше, змусило останні об'єднувати зусилля, особливо зі своїми сусідами, для підтримки зовнішньої торгівлі. Так виникли організації економічного співробітництва в Латинській Америці та Африці.

Однак нинішній регіоналізм має низку важливих особливостей:

1) регіональні угоди охоплюють надзвичайно велику та все зростаючу кількість країн, про що свідчать розширення Євросоюзу і поширення Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА) на Латинську Америку. В Азії організація Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС) вже включає 18 країн, і кількість бажаючих приєднатися до нього все більше збільшується. Настає, можна сказати, епоха «мегарегіоналізму»;

2) важливу роль у регіональних угодах відіграють економічні наддержави (особливо, США та Японія), які раніше взагалі не брали участі в них, надаючи перевагу стихійному глобалізму;

3) нинішні регіональні об'єднання включають як розвинені країни, так і країни, що розвиваються. Наприклад, НАФТА об'єднує США, Канаду і Мексику, АТЕС – індустріальні, нові індустріальні країни і країни, що розвиваються. За своїм економічним, політичним, соціальним і культурним розмаїттям АТЕС значно відрізняється від традиційних регіональних об'єднань.

ЄС більш однорідний, ніж НАФТА і АТЕС, але й тут різноманітність збільшується з розширенням Союз;

4) як і раніше, однією з цілей регіональних угод є інтенсифікація торгівлі між їхніми учасниками, однак зараз вони надають дедалі більшого значення зв'язкам з іншими регіонами. Причому характерно, що до сих пір зміцнення зв'язків із зовнішнім світом не послаблювало, а посилювало регіональну солідарність;

5) у минулому регіоналізм ґрунтувався переважно на відносинах між державами і охоплював всю економіку кожної країни-учасниці угоди. Зараз відбувається формування спільнот, які можна назвати «природними економічними зонами». Прикладом може служити так званий Трикутник зростання, що включає південь Малайзії, Сінгапур та індонезійську провінцію Ріау. Хоча такі зони утворюються з територій суміжних країн, вони не розраховані на інтеграцію економік цілих держав. Країни, що йдуть на створення таких зон, знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Мета, яку вони переслідують при цьому, – забезпечення експорту за межі регіону. Єдиний критерій для участі – ефективне поєднання чинників виробництва.

Друга хвиля регіоналізації, що піднялася у 1980-ті роки, була викликана зростанням взаємозалежності економік різних країн, а також (як це видно на прикладі ЄС) посиленням конкуренції з боку Північної Америки та Азії. Місцева солідарність зміцнюється у відповідь на зовнішню загрозу, яку створює глобалізація. Кооперація між державами підвищує їхню економічну безпеку, що сприяє зростанню ділової активності.

До проявів регіоналізації на глобальному рівні, в першу чергу, слід віднести розвиток регіональних економічних інтеграційних процесів, які знаходяться в складній взаємодії з глобалізацією економіки. Зараз практично не залишилося держав, які б не входили в той чи інший регіональний економічний союз або інтеграційне угруповання, яких налічується вже приблизно 60 у всьому світі [37].

Таким чином, глобальна економіка фактично виявляється поділеною на міждержавні торговельно-економічні блоки, які вступають у конкуренцію і прагнуть до збільшення.

Глобалізація супроводжується посиленням ролі наднаціональних структур, що обмежують свободу економічного й політичного вибору держав і диктують правила їхньої поведінки на глобальних ринках. Це відомо досить широко й активно обговорюється в міжнародних наукових і політичних колах. Однак про локалізацію як вимогу автономії у сфері економіки й політики виражається регіонами і громадами, відомо дуже мало. Прагнення до локальної самоідентифікації й автономізації є не менш потужною тенденцією, яку демонструє, наприклад, фактичне подвоєння кількості незалежних держав до кінця ХХ століття в результаті геополітичних змін після закінчення «холодної війни» [37].

Локальні інтеграційні союзи, посилюючи регіональну спільність держав і національних економік, в той же час створюють основу більш високої, глобальної спільності. Це відбувається в тих випадках, коли вибір політики країн, що об'єднуються, не обмежується стратегією виживання, а орієнтований на багатосторонній розвиток держав з метою їхнього подальшого науково-

технічного прориву до рівня передових країн. Наприклад, ОПЕК за 30 років існування не тільки не став інтеграційним об'єднанням, але навіть усталеним торгово-економічним союзом. Саме тому, якщо у 1970-х років ОПЕК контролював 85 % світового ринку нафти, то до середини 1990-х років – менше 40 %, а у 2015 році – 81 %. Спостерігається також процес збільшення регіональних економічних блоків і створення нових потужних інтеграційних союзів, які можна розглядати як колективні суб'єкти економічної глобалізації.

До сьогодні не спостерігалось безпосереднього та сталого зіткнення двох тенденцій: глобалізації та локалізації. Якщо раніше процес інтернаціоналізації виробництва не викликав глибоких змін у взаєминах держав та їх функціях, то глобалізація, прискоривши інтеграцію товарних ринків і факторів виробництва, одночасно виявила незахищеність країн перед багатьма новими мегатенденціями, такими, як зростання обсягу банківських і валютних операцій, забруднення навколишнього середовища, посилення соціальної нерівності тощо. Зростання обсягів міжнародної торгівлі та мобільність факторів виробництва були швидкими і в перше, і в останнє десятиліття XX століття. Однак з позицій окремих держав глобалізація означає збільшення частки товарної маси в національному виробництві, що обмінюється на міжнародних ринках, розширення кола національних і транснаціональних господарюючих суб'єктів, що входять у взаємодію на міжнародному рівні, і міжнародних економічних організацій.

Інша форма прояву локалізації – політична і функціональна децентралізація не тільки великих, а й невеликих держав. Вона проявляється в різних аспектах, серед яких передача частини централізованих раніше функцій місцевим органам влади.

Не зрозуміло, проте, в якому напрямку піде подальша еволюція регіональної економічної інтеграції (митних союзів і зон вільної торгівлі), наскільки вони готові до переходу до більш високих форм колективно керованої інтернаціоналізації виробництва і господарського життя. Тому залишається можливим припустити, що регіональна інтеграція, як економічне відокремлення груп держав, висловлює процеси локалізації, що знаходяться в складній діалектичній взаємодії з глобальним економічним процесом. Регіональна локалізація здатна або прискорити, або загальмувати цей процес загальної економічної транснаціоналізації в залежності від того, як буде організовано взаємодію інтеграційних союзів і колективне міждержавне управління глобалізацією [35].

6. Трансформація функцій держави.

Останнім часом рух капіталов між розвиненими країнами в основному пов'язаний з міжнародними операціями зі злиття і поглинання фірм. Прискорення концентрації на міжнародному рівні полегшується пом'якшенням відповідного законодавства в багатьох країнах. Якщо раніше іноземні інвестиції розглядалися як загроза національній незалежності, то сьогодні багато країн пов'язують з ними можливість створення нових робочих місць і придбання новітньої технології. Інвестиції в країни, що розвиваються, які довгий час здійснювались з метою подолання протекціоністських бар'єрів, в даний час все частіше диктуються прагненням нових індустріальних країн долучитися до системи міжнародного поділу праці (рис. 1.3.6) [32].

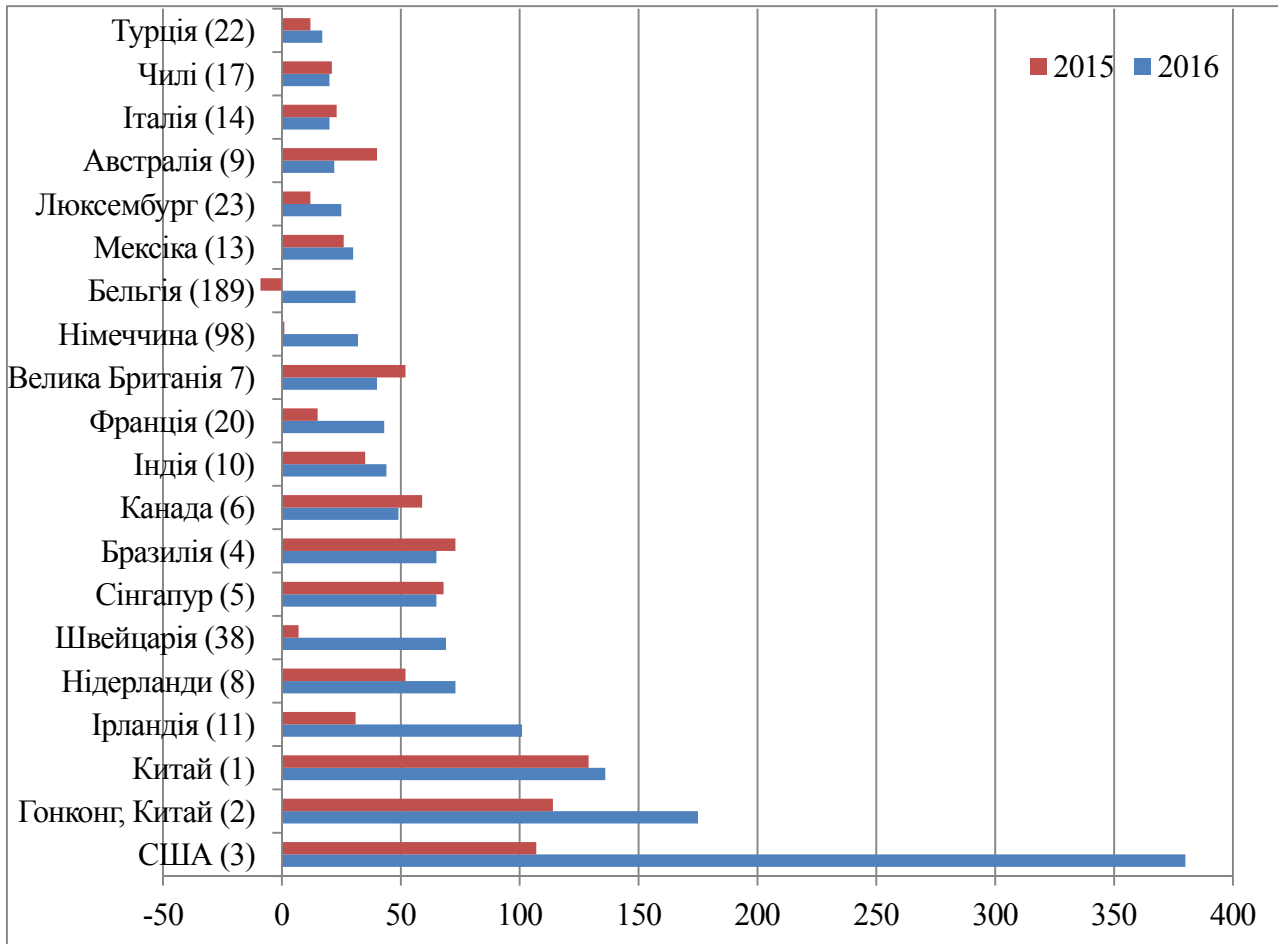


Рис. 1.3.6. Двадцять країн – найбільших одержувачів ПІІ у 2015-2016 роках, млрд дол. США [32]

Глобалізація є незворотнім процесом, протистояти якому не здатна ніяка держава в світі. І хоча до формування єдиного глобального ринку ще далеко, концепція економічної ролі національної держави, безсумнівно, підлягає перегляду.

Очевидним результатом процесу глобалізації стало зниження ролі національних ринків: напередодні ХХІ століття виробництво може стати ефективним тільки в тому випадку, якщо воно спочатку орієнтоване на глобальний ринок, а не обмежується вузькими рамками національного. Відповідно, змінюється і роль держави, яка ще недавно була провідним суб'єктом світових економічних відносин. Зараз система міжнародних угод регулює поведінку фірм і окремих індивідуумів у всіх сферах економічного життя, і контроль над ефективним виконанням цих угод покладено на міжнародні організації типу ВТО, МВФ тощо. Паралельно йде процес виникнення всередині національної держави регіональних і місцевих органів регулювання економіки, побудованих на принципах культурної та політичної автономії. Національній державі все складніше виконувати роль захисника економічних інтересів, а в регіонах, де встановився міцний мир, уряд більше не розглядається як вирішальний інструмент забезпечення безпеки.

Питання яким чином у цій мінливій політичній архітектурі світу буде підтримуватися взаємовигідний баланс економічних інтересів, набуває важливого значення, якщо врахувати ту глибинну економічну кризу і серію потрясінь на фінансових ринках, які супроводжують процес глобалізації з середини 1990-х років. [36].

Не випадково саме питання щодо ролі держави, як найстійкішої структури світової економіки про втрати і розмивання багатьох функцій держави в умовах глобалізації викликає гострі суперечки. Ми вважаємо, що скоріше можна говорити про трансформацію її функцій у глобальній економічній архітектоніці, яка ще не склалася. Питання щодо трансформації функцій держави необхідно розглядати саме в аспекті глобалізації, внаслідок якої, як часто підкреслюється, відбувається помітне нівелювання її традиційних функцій та ослаблення її впливу на загальнонаціональний і світогосподарський розвиток.

Цю трансформацію можна звести до наступних основних напрямків: до здатності правильно визначити співвідношення між самодостатністю національних економік та їх відкритістю, лібералізацією і протекціонізмом для орієнтованої на зовнішньоекономічну безпеку участі в міжнародному поділі праці; до управління диверсифікацією форм і напрямків зовнішньоекономічної діяльності, що забезпечує ефективність зовнішньоекономічного обміну; до інтенсифікації обороту послуг, науково-технічного обміну, контрольованої міграції робочої сили, залучення інвестицій; до формування державної корпоративної стратегії, що включає підтримку великих вітчизняних компаній, які вступають в олігополістичну конкуренцію на міжнародних ринках. У той же час з поля зору держав на міжнародний рівень йдуть багато видів регламентації в області регулювання прав людини, економічної політики, фінансово-торговельних операцій тощо [36].

Держава як суб'єкт глобального фінансового ринку виявилася в нерівному становищі порівняно з іншими його суб'єктами - ТНК, міжнародними фінансовими центрами, міжнародними і регіональними банками, не кажучи вже про міжнародні економічні організації (Світовий банк, МВФ, СОТ та ін.). Їхні важливі стратегічні та оперативні рішення ухвалюються не демократично, а пропорційно або ж економічній могутності, або ж розміром внесків учасників до фондів. Добровільно-примусовий характер вироблюваних ними рекомендацій, яких автоматично додержуються більшість західних кредиторів та інвесторів, фактично означає країнове регулювання розподілу іноземних інвестицій відповідно до головного критерію - реалізацію ними курсу на лібералізацію [38].

Таким чином, на сьогодні влада держав йде на спад і все більше переходить до транснаціонального капіталу та підконтрольним йому міжнародним інститутам. При цьому держава виявляється у вкрай складному й невигідному становищі. З одного боку, необхідність виконання традиційних соціально-економічних і політичних функцій відносно власного суспільства, а з іншого, дедалі менші повноваження і можливості виконання цих функцій через необхідність діяти відповідно до вказівок ззовні, які часто суперечать національним інтересам.

Однак зазначені зміни традиційних функцій держави здатні в перспективі не знищити, а, навпаки, посилити її роль як основної структурно-функціональної

ланки і чинного суб'єкта глобальної економіки. Ця трансформація стосується як функцій держави у світовому співтоваристві, так і всередині країни. На світовій арені найбільші суб'єкти ринку – олігополістичні структури – не в змозі самостійно регулювати стихійні світогосподарські процеси і змушені спиратися на державні інститути у виробленні загальних правових норм.

Таким чином, проведений аналіз дозволяє назвати ці шість блоків глобалізаційних проблем принциповими. Завдяки цій структуризації можливо детально осмислити основні напрямки, в яких розгортаються найбільш важливі суперечливі процеси, що викликаються дією глобальних механізмів. Оскільки проблема – це зовнішня форма прояву того чи іншого внутрішнього протиріччя, властивого конкретному явищу, виявляється важливим виявити для кожної проблеми наявні суперечності (або довести їх відсутність), розуміючи їх як результат зіткнення і взаємодії протидіючих тенденцій всередині самого явища.

Кожен із проблемних блоків містить те чи інше протиріччя, в деяких випадках – комплекс протиріч, які, в свою чергу, закладені в основу не тільки конкретної проблеми, але, як правило, властиві й іншим блокам (табл. 1.3.2).

1.3.3. Класифікація протиріч глобалізації

Можна стверджувати, що у зв'язку з великим спектром змін у даній сфері проблеми, що виникають, спираються на цілу низку протиріч.

Одним із таких протиріч, на наш погляд, є протиріччя між, з одного боку, тенденцією до посилення взаємодії господарюючих суб'єктів, інтернаціоналізації господарського і суспільного життя, створення глобальної спільності країн та народів, а, з іншого боку, прагненням до збереження їхньої національно-державної відособленості. Це протиріччя виражається в тому, що глобалізація підриває й розмиває одні функції держави і, в той же час, вимагає посилення інших функцій заради збереження власної стабільності та стійкості.

Основним традиційним протиріччям, що випливає із самої природи індустріального виробництва, залишається протиріччя між тенденціями відособленості та взаємозалежності в межах виробничої спеціалізації. Існування даного протиріччя відомо ще з часів А. Сміта.

Це справедливо як для устрою виробничих відносин в рамках окремої виробничої одиниці або галузі, так і для відносин виробництва в міжнародному масштабі. Тому саме зміни у характері міжнародного поділу праці знову актуалізують значення цього фундаментального протиріччя.

Обмін готовими виробами сьогодні майже повністю витіснено обміном продукції обробної промисловості, що перетворює міжнародну торгівлю на комплекс внутрішньогалузевих потоків. Внутрішньогалузевий обмін, характерний як для ТНК, так і для цілих держав, які спеціалізуються на виробництві окремих товарів, або, як часто буває, комплектуючих для складання у виробничому циклі якої-небудь ТНК.

Таблиця 1.3.2

Основні прояви суперечливості глобалізаційних процесів

Проблемний блок	Основні прояви
1. Свобода світових фінансових ринків	<ul style="list-style-type: none"> – свобода міграції величезної кількості спекулятивного капіталу як фактор дестабілізації світової фінансової системи; – наростання панічних настроїв на фінансових ринках як основна причина світових фінансових криз; – зростання обсягу віртуальних фінансів на ринках капіталів
2. Новий характер світової конкуренції	<ul style="list-style-type: none"> – різна швидкість руху факторів виробництва: безпрецедентно висока мобільність капіталу порівняно з іншими факторами виробництва; – розвиток монополізму й олігополізму на глобальних ринках;
	<ul style="list-style-type: none"> – вплив неринкових факторів на конкурентоспроможність: політичних, адміністративних, військових тощо; – підлив національних систем соціального забезпечення – часткова відмова від соціальних гарантій з метою зниження вартості найманої праці як конкурентної переваги; – згортання та переміщення виробництв
3. Посилення майнової нерівності всередині країн	<ul style="list-style-type: none"> – посилення негативних соціальних явищ: різка диференціація доходів, зростання бідності, голоду, соціального відчуження тощо; – розвиток класових, релігійних і національних конфліктів, зростання соціальної напруженості, расової ворожнечі, цивільних заворушень; – зростання структурного безробіття у країнах, що розвиваються, через занепад традиційних галузей промисловості; – зниження рівня заробітної плати некваліфікованих працівників у розвинених країнах через дешеву некваліфіковану працю мігрантів; – зростання рівня безробіття в розвинених країнах з тієї ж причини; – зростання безробіття в країнах, що розвиваються, через прогресуюче впровадження трудозберігаючих технологій (в розвинених країнах ця проблема вирішується підвищенням зайнятості в сфері послуг)
4. Збільшення диспропорцій у розвитку національних економік	<ul style="list-style-type: none"> – зниження доходів країн, що розвиваються, від експорту через зниження світових цін на сировину і продукцію традиційних галузей; – «витік мізків» – «вимивання» з ринку праці країн, що розвиваються, кваліфікованого персоналу; – посилення нерівномірності розвитку під впливом міжнародного капіталу – дефіцит фінансових ресурсів у країнах, що розвиваються; – протистояння між системами соціального захисту різних країн; – посилення міжцивілізаційних конфліктів. антиглобалізм
5. Розвиток процесів регіоналізації та локалізації	<ul style="list-style-type: none"> – посилення залежності одних країн від інших внаслідок нерівномірного розподілу економічних і політичних сил (переваги переговорної сили); – виникнення протиріч між глобальним і місцевим (локальним) рівнями
6. Трансформація функцій держави	<ul style="list-style-type: none"> – зростання міжнародної заборгованості; – ослаблення державних важелів економічної політики в багатьох сферах: валютної, антикризової, соціальної тощо; – залежність внутрішньої і зовнішньої політики держав від глобальної економічної та політичної кон'юнктури

Складено автором.

У зв'язку з розвитком такої структури країнового виробництва в залежність потрапляють, як правило, країни, що розвиваються, добробут яких тепер залежить від стабільності попиту з боку замовника (ТНК) на вироблені комплектуючі. Виробництво ТНК, у свою чергу, залежить від кінцевого попиту на вироблений товар.

Неоднозначність ступеня залежності полягає в тому, що падіння попиту на продукцію цієї корпорації не спричинить, швидше за все, значних негативних наслідків, оскільки сучасною стратегією переважної більшості корпорацій є диверсифікація виробництва. Але для деяких слабкорозвинених країн припинення потоку замовлень здатне вилитися в структурну кризу всієї економіки.

МВФ і СОТ продовжують проголошувати принципи, відповідно до яких всі країни, що беруть участь у світовому обміні, повинні бути зацікавлені в тому, щоб спеціалізуватися на тих товарах і послугах, витрати на виробництво яких у них нижче. Це повинно приносити їм більш високий прибуток і дозволяти забезпечити себе потрібними товарами. Однак зараз ця аргументація обґрунтовано критикується з усіх боків: переваги, що одержуються від спеціалізації, тимчасові, особливо в умовах коливання курсу валют, змін попиту і постійних корекцій державних регламентацій та норм. Така спеціалізація здатна знищувати цілі сектори економіки, в тому числі стратегічно важливі, збереження яких необхідне з політичних, соціальних і економічних мотивів [28–29].

З цього протиріччя безпосередньо впливає інше, яке відіграє важливу роль у сфері сучасного виробничого процесу – протистояння тенденцій конкуренції та кооперації. Міжфірмові суперечливі відносини, які виражаються формулою «конкуренція–кооперація», ускладнюються в процесі глобалізації та посилюються такими чинниками, як транскордонна мобільність капіталів і різні обмеження, що накладаються державами на рух інших факторів виробництва. Все це підсилює глобальну нестабільність, недосконалий (олігополістичний) характер конкуренції, який, до речі, суперечить монетаристським доктринам саморегулювання ринкових процесів.

Проблема дотримання балансу між прагненням до конкуренції та необхідністю кооперуватися актуально не тільки на міжфірмовому рівні, а й на міждержавному. Це дозволяє визначити сутнісну характеристику глобалізації як протиріччя між, з одного боку, тенденцією до посилення взаємодії господарюючих суб'єктів, створення глобальної спільності країн і народів, а, з іншого боку, до збереження національно-державної відособленості.

Новий регіоналізм, зокрема, відображає зміну у відносинах між Північчю і Півднем, які раніше були суто конфронтаційними. Глобалізація, заснована на стратегії взаємозалежності, змусила країни, що розвиваються, докладати зусиль щодо залучення іноземного капіталу і забезпечення доступу до ринків індустріальних країн, а останні – прагнути залучати прилеглі країни, що розвиваються, до виробничих циклів і проводити таку політику торгівлі та інвестицій, яка б мінімізувала витрати на ділові операції. Тому характерною рисою глобалізації в економіці стало поєднання процесів автономізації та

інтеграції. Це знайшло відображення в «парадоксі Нейсбітта»: «Чим вище рівень глобалізації економіки, тим сильніше її найдрібніші учасники» [25].

Схожі процеси простежуються і в суспільно-політичній сфері. Американський футуролог Дж. Нейсбітт відзначає, з одного боку, рух до політичної незалежності та самоврядування, з іншого – до формування економічних альянсів [25].

Загальний вираз позначеного протиріччя глобалізації, таким чином, можна висловити ось у чому: глобалізація сприяє фрагментації й конфліктам так само, як єдності й кооперації.

На корпоративному рівні переваги від кооперації здатні призводити до злиттів і поглинань, створення стратегічних альянсів. Підприємства малого бізнесу змушені включатися в субпідрядні схеми при ТНК, віддаючи перевагу такій формі кооперації та будучи не в силах конкурувати з гігантами. У процесі злиття і створення стратегічних альянсів відбувається заміна суто ринкових конкурентних відносин більш тривалими й стійкими формами взаємодії з детальною фіксацією прав і обов'язків сторін. Це дає підставу стверджувати, що глобалізація формує більш складну систему відносин контрагентів, в якій переплітаються елементи ринкової взаємодії, державного регулювання, внутрішньоієрархічних (бюрократичних) зв'язків, а також інших різноманітних неформальних відносин.

Наступне протиріччя, яке можна виразити формулою «регулювання–дерегулювання», тобто протиріччя у взаємодії двох різноспрямованих координаційних механізмів: вільного ринку і організаційної ієрархії. Тісне переплетення цих взаємовиключних тенденцій стало властиво саме для епохи глобалізації. Організаційна ієрархія завжди була предметом внутрішньофірмового або внутрішньодержавного устрою (під державою в даному випадку розуміють сам інститут). Економічні відносини між фірмами в ринковому суспільстві залишалися ринковими навіть у випадках державного втручання. Міжнародні економічні відносини між державами, а також підприємцями і організаціями також базувалися на ринковій основі. З розвитком ринку і повсюдним поширенням ринкових принципів у глобальному масштабі наприкінці ХХ століття суб'єкти глобальних ринків відчули потребу в посиленні інструментів регулювання. Виявом такої потреби, по-перше, стало більш активна участь держави в підтримці конкурентоспроможності своїх виробників, а по-друге, інтенсифікація процесу будівництва наднаціональних економічних структур (Світового Банку, МВФ, СОТ), покликаних регулювати процеси саме в економічній сфері. Оскільки учасниками таких міжнародних структур виступають не приватні особи і не корпорації, а уряди, переплетення економічних й неекономічних інструментів координації ринкових відносин у світі стало сьогодні фактично нероздільним. Така «дифузія» особливо властива найбільш розвиненим країнам, де одночасно із проголошенням курсу на загальну лібералізацію вводяться замасковані протекціоністські заходи, посилюється державне втручання в економіку [25].

Коли економіка стала перетворюватися в світове господарство і ставати справді глобальною, ринковий механізм став проникати в такі сфери суспільства,

які раніше перебували поза ринкових відносин. У той же час поширення неринкових механізмів (і в першу чергу, як найбільш сильного з них, – політичного) у традиційно ринкові сфери, наприклад, конкуренцію, також привносить суттєві зміни в загальну картину функціонування світової економіки.

Оскільки природа ринку та ієрархії принципово різна, ефективність обох способів координації виявляється різною залежно від умов. Тому за наявності протиріччя такої властивості важливо вміти дотримувати баланс між регулюванням і дерегулюванням, оскільки перевага як в один, так і в інший бік загрожує виникненням нових проблем.

Сучасні держави проводять політику меркантилізму у відповідь на встановлення системи вільного обміну на світовому ринку. Вона полягає в тому, щоб усіма способами допомагати своїм (національним або транснаціональним) корпораціям в їхній конкурентній боротьбі. Політика меркантилізму ведеться в двох напрямках: з одного боку, держава стежить за дотриманням умов справедливої конкурентної гри і для цього бере участь у діяльності міжнародних організацій, вступає в угоди з іншими країнами; з іншого – створює для своїх корпорацій особливі, більш сприятливі умови, яких немає у конкурентів. У свою чергу, набуваючи силу, корпорації не тільки стають самостійними учасниками глобальної економіки, але й починають впливати на держави. Йдеться про фундаментально нову тенденцію світового розвитку: на глобальному рівні «приватні» влади регулюють і держави, і багато в чому все транснаціональне економічне та соціальне життя [25].

Наприклад, США форсується створення глобальної економічної системи з опорою на американську валюту, особливого механізму узгодження міжнародної економічної політики в межах «великої сімки», а також вирішення проблем окремих регіонів планети за допомогою неекономічних методів – американської (формально силами військового Північноатлантичного блоку НАТО) військової міці (табл. 1.3.3) [21].

Проблема полягає і в тому, що конкуренція переноситься в самі міжнародні інститути, й баланс інтересів всередині багатосторонніх організацій підкріплюється, як правило, силовим балансом.

Таблиця 1.3.3

Глобальні військові витрати за регіонами у 2016 році, %

Регіон	Частка регіону у військових витратах всього світу
Північна Америка	40
Азійсько-Тихоокеанський регіон	23,8
Європа	16,1
Близький Схід	10,9
Росія та країни СНД	4,4
Півдння Америка	3,6
Африка на південь від Сахари	1,2

Розраховано за даними [21].

Крім політичних, на економіку завжди впливали й соціальні чинники. В умовах глобалізації соціальні компоненти впливають на формування принципів нової економіки. Головним таким компонентом є сама людина, а також ті соціальні інститути, які формувалися людиною протягом багатьох століть. З моменту розвитку глобалізаційних процесів вони почали виступати в ролі як стимулів, так і обмежень на участь людини в сфері виробничих відносин.

Різна здатність до мобільності у різних факторів виробництва, неодноразово згадувана раніше як одна з найважливіших сучасних проблем, обумовлена наявністю протиріччя між ринковими і неринковими складовими в основі цих факторів. Найбільша кількість неринкових характеристик, як відомо, несе в собі працю, оскільки носієм цього ресурсу є людина.

Разом зі свободою руху капіталу зберігаються помітні обмеження на торгівлю товарами і послугами, а особливому регулюванню піддаються саме ринки робочої сили та міграція. Ринки праці продовжують залишатися високо сегментованими. У той же час країни, що розвиваються, чинять серйозний тиск на ринок робочої сили індустріальних країн, що пояснюється їхніми порівняльними перевагами на ринку низькокваліфікованої праці.

Міграцію трудових потоків як жодних інших факторів виробництва найлегше регламентувати і стримувати (або, навпаки, стимулювати) всілякими адміністративними методами, що і практикується деякими державами, охочими захистити своїх громадян від додаткової конкуренції з боку іммігрантів. І хоча прямої емпіричної залежності між зростанням обсягу світової торгівлі, що відбиває глобалізаційні тенденції, і зростанням імміграції та збільшенням безробіття (особливо, в частині низькокваліфікованої робочої сили) поки не виявлено, проте уряди розвинених країн докладають зусиль щодо обмеження припливу іноземних працівників. Інші ж держави, які страждають від витоку трудових ресурсів, навпаки, прагнуть у міру своїх сил обмежувати еміграцію [24].

Характерно, що напередодні посилення багатьох державних заходів щодо обмеження імміграції, в деяких теоретичних розробках економістів ставиться, наприклад, під сумнів сам постулат щодо праці як вільного і мобільного фактору виробництва. Адже якщо подивитися на проблему з іншого боку, то можна дійти до очевидного висновку: обмеженість мобільності праці закладена не стільки в адміністративних бар'єрах, скільки у специфіці самої природи цього виробничого фактора. І яким би ліберальним не став світовий ринок праці, йому ніколи не зрівнятися за ступенем легкості переміщення ні з товарними потоками, ні з сировинними, ні тим більше – з потоками капіталу саме через його соціальні характеристики.

Крім того, праця – це єдиний фактор виробництва, здатний на самозайнятість. Саме завдяки цій здатності глобальний ринок не перетворився ще на світ панування гігантів (ТНК), хоча сфера малого бізнесу зазнає зараз тиск серйозних викликів від глобалізації.

Глобалізація стимулює процес інтеграції глобальних корпорацій, від якої страждають невеликі й середні за розміром фірми. Все частіше невеликі фірми змушені або йти з ринку, або включатися в систему субконтрактів при великій

багатонаціональній корпорації. Але оскільки саме маленькі й середні фірми є основними творцями нових робочих місць, глобалізація продовжує сприяти зростанню безробіття. Пересічний споживач у глобальній економіці від такої системи субконтрактів отримує товари і послуги високої якості, але як працівник він може позбутися свого робочого місця [24].

Таким чином, глобалізація викликає протиріччя між людиною як споживачем і людиною як найманим працівником. Глобалізація є, як свідчать експерти, фактором, що сприяє зниженню цін і вартості життя. Внаслідок чого знижуються витрати відтворення робочої сили без підвищення витрат на заробітну плату. Людині як споживачеві вигідно зниження вартості життя. Однак як найманий працівник людина потребує робочого місця. Тим часом глобалізація призводить до витіснення з ринку неконкурентоспроможних виробників, які продають свої товари за вищими цінами, що таїть у собі небезпеку ліквідації робочих місць.

До такого ж ефекту веде і застосування новітніх працевзбережувачих технологій. Знижуючи витрати виробництва, заощаджуючи на кількості людей, що залучується до праці, виробник має можливість продавати товар за нижчою ціною. Однак, при скороченні зайнятості зниження цін не веде до підвищення попиту, оскільки платоспроможність населення не збільшується. Дана проблема (своєрідне замкнене коло) характерна, в першу чергу, для країн, що розвиваються, оскільки для ТНК з їхньою працевзберігаючими технологіями ринки збуту продовжують залишатися дуже великими. При цьому зайняті в розвинених країнах також не застраховані від таких тенденцій [25].

Найгострішою проблемою для світової спільноти сьогодні є, мабуть, нерегульованість фінансової сфери, оскільки руйнівні наслідки фінансових криз – найбільш очевидний негативний прояв чистого лібералізму на практиці.

Керуючись головною метою – отриманням прибутку, транснаціональний капітал, не обмежений у можливостях свого пересування по світу, природно, є в своїй основі спекулятивним, орієнтованим на найбільш прибуткові ринки. Коріння цієї проблеми також очевидні: вільний рух капіталу (практично, це справедливо для будь-яких його форм) найбільш важко піддається будь-якому контролю. Зараз стримувати або відслідковувати переміщення фінансових потоків фактично неможливо, оскільки вони представляють собою (за винятком, мабуть, лише прямих інвестицій) пучки деяких правочинів та зобов'язань, тобто наділені не матеріальною, а знаковою формою.

Внутрішнє протиріччя, властиве ринку капіталу, таким чином, є пряме протиріччя між матеріальністю активів і нематеріальністю прав на ці активи.

Будь-який фінансовий інструмент, будь то банківські кредити, корпоративні цінні папери чи похідні від них (деривативи), державні облігації або національна валюта (як зобов'язання держави), спирається спочатку на конкретну матеріальну базу. Для акцій компанії на момент емісії цією базою виступає, в першу чергу, її майновий комплекс: розміри статутного капіталу, вартість обладнання, товарний оборот тощо. На курс даного цінного паперу, безсумнівно, будуть впливати очікування інвесторів щодо майбутніх перспектив розвитку компанії, однак, при

цьому матеріальні активи оцінюються в першу чергу. Для національної валюти в якості матеріальних активів виступає забезпечення національним багатством: золотовалютне, ресурсне і товарне забезпечення. Надалі, у міру розвитку життєвого циклу фінансового інструменту в гру вступають інші чинники: суб'єктивні оцінки, розрахунки, очікування, що спираються на релевантну інформацію.

Але при цьому деривативи, будучи самі по собі інструментами зниження фінансових ризиків для окремо взятих підприємницьких структур, в процесі розвитку відповідних сегментів фінансового ринку сприяють підвищенню системних ризиків і в силу складності та витонченості цих фінансових інструментів вимагають надзвичайно високої кваліфікації професійних операторів. Усі ці фактори впливають на вартість потоків капіталу, все сильніше і сильніше відриваючи його від реального сектору економіки, якому вони зобов'язані своєю появою. Переплетення безлічі фінансових інструментів у портфелях інвесторів, а також розмноження деривативів істотно знижують можливість реальної оцінки вартості цих цінних паперів.

При цьому фінансові ринки впливають на стан і розвиток реального сектору економіки, оскільки інвестори, керуючі, експерти та маркетологи приймають рішення щодо вкладень у конкретне виробництво, багато в чому спираючись на показники фондових курсів. Фінансовий сектор впливає на економічне зростання і через споживання домогосподарств, яке стає все більш чутливим до становища на фінансових ринках. Це пов'язано з тим, що фінансові активи займають все більшу частку в майні домогосподарств [27].

Такий відрив нематеріального багатства від матеріальної основи не є винаходом епохи глобалізації. Дане положення речей стало властиво ринку капіталу із самого моменту його зародження. Фондові кризи знайомі західному суспільству дуже давно, і наслідки цих криз часто були вельми руйнівними, досить згадати крах фондового ринку в жовтні 1929 року, який призвів до Великої депресії, що уразила не тільки батьківщину кризи - США, але також і економіки європейських країн.

Однак глобалізація надає цьому руйнівному потенціалу особливої гостроти. Масштаби фінансових ринків збільшилися до величезних розмірів. Цьому сприяє використання сучасних комунікаційних та інформаційних технологій, які залучають на ринки все більшу кількість учасників і збільшують швидкість обігу фінансових інструментів, викликаючи прогресуюче зростання кількості угод в одиницю часу. При цьому віртуальна, чисто спекулятивна, нічим не забезпечена частка фінансових операцій в загальному русі капіталу стає дедалі більше. Ця «мильна бульбашка», яка не захищена від впливу навіть випадкового інформаційного сигналу, нависає над світовою економікою, погрожуючи лопнути в будь-який момент [22].

Разом з тим високий ступінь інформатизації та автоматизації цього зростаючого фінансового сектору не дозволяє створювати велику кількість нових робочих місць, пропорційно частці інвестицій, що залучаються до нього. В результаті реальний сектор економіки, опинившись у ситуації хронічного

дефіциту інвестиційних ресурсів, втрачає робочі місця і/або змушений знижувати рівень заробітної плати, щоб витримати глобальну конкуренцію. Глобальні фінанси, замикаючись на собі як відокремлений сектор світової економіки і маючи величезний відрив у прибутковості порівняно з реальним сектором, відволікають частину продуктивного капіталу, створюють віртуальні гроші та кредитні зобов'язання, перетворюючи, зрештою, бюджетні дефіцити окремих країн на боргові зобов'язання зі зростаючими відсотками та іншими платежами.

Для з'ясування того, як впливає мобільність капіталу, який постійно зростає, на економічне становище країн, важливо також усвідомлювати різницю між мобільністю портфельних вкладень і вкладень у реальний капітал. Мобільність інвестицій у реальний (речовинний) сектор визначає умови міжнародної конкуренції, що формуються національною політикою щодо залучення капіталу. Серед них наявність технічно високоякісної інфраструктури, включаючи транспортування товарів, доступ до інформації, розвиток мережі професійної підготовки робочої сили, організація дослідницької роботи.

Таким чином, не дивлячись на зростання масштабів фінансового сектора, основою економічного життя світу залишається (і буде таким завжди) сектор виробництва. Глобалізація вносить свої корективи в розвиток цього сектора, і серед нових характеристик сфери міжнародного виробництва можна назвати основні:

- зміна структури товарного виробництва - зростаюча частка послуг у світовому ВВП;
- нові принципи міжнародного поділу праці - внутрішньогалузевий характер обміну в сфері міжнародної торгівлі (обмін напівфабрикатами);
- посилення монополістичних та олігополістичних тенденцій на конкурентних ринках;
- різна швидкість руху факторів виробництва;
- зростання впливу неринкових факторів на конкурентоспроможність учасників глобального ринку.

Спираючись на вироблений набір проблемних блоків, в цілому структуру відповідних взаємозв'язків проблем і протирічч глобалізації можна схематично відобразити в табл. 1.3.4.

У цілому, перераховані протиріччя, які відбуваються в сучасній світовій економічній дійсності, можна умовно поділити на три групи, представивши їх у такій класифікації:

- протиріччя – діалектична категорія. Дане протиріччя є невід'ємною внутрішньою характеристикою явища і в діалектичному сенсі є чистим прикладом взаємодії протилежних взаємовиключаючих тенденцій, зіткнення яких в межах однієї системи, завдяки їхній внутрішній єдності, є джерелом саморуху і розвитку цієї системи, що висловлюють сутність закону єдності та боротьби протилежностей;

- протиріччя – конфлікт цілей. Як правило, викликається сукупністю різноспрямованих дій при одночасному використанні несумісних стратегій суб'єктом,

що приймає рішення, за умов нечіткого формулювання параметрів бажаного стану об'єкта в майбутньому;

– протиріччя – подвійність стандартів. Дане протиріччя є продуктом зіткнення результатів практичного втілення теоретичних рекомендацій при їхній навмисній (або ненавмисній) суперечливості.

Таблиця 1.3.4

Протиріччя глобалізації в структурі проблемних блоків

Проблемний блок	Притиріччя проблемного блоку
1. Свобода (нерегульованість) світових фінансових ринків	матеріальність активів – нематеріальність прав на активи
2. Новий характер світової конкуренції	залежність м відособленість; конкуренція – кооперація; людина як споживач – людина як найманий працівник; ринкові чинники м неринкові чинники
3. Посилення майнової нерівності всередині країн	людина як споживач – людина як найманий працівник; ринкові чинники – неринкові чинники
4. Збільшення диспропорцій у розвитку національних економік	залежність – відособленість; людина як споживач – людина як найманий працівник
5. Розвиток процесів регіоналізації та локалізації	залежність – відособленість; конкуренція – кооперація; регулювання – дерегулювання
6. Трансформація функцій держави	залежність – відособленість; конкуренція – кооперація; регулювання – дерегулювання

Складено автором.

Практика показує, що подвійність стандартів, будучи сама по собі наслідком політики, що розробляється в умовах глобалізації, може бути застосована в кожній зі сфер економічного й політичного життя. Інші ж два аспекти (конфліктність цілей і суперечливість, властива самому явищу) безпосередньо залежать від наявності суб'єкта, який приймає рішення: наприклад, для виникнення діалектичного протиріччя централізовані суб'єктивні рішення не є визначальними. В даному випадку суперечливість, як уже було показано, закладена в суть явища і, крім того, служить внутрішнім механізмом розвитку. У такій системі координат для виникнення суперечності необхідна наявність, як мінімум, декількох суб'єктів, які одночасно приймають рішення, на відміну від протиріччя – конфлікт цілей, де одиничність суб'єкта є визначальною.

Тому наведена класифікація співвідноситься з попереднім набором глобалізаційних протиріч таким чином (табл. 1.3.5).

Таблиця 1.3.5

Внутрішня класифікація протиріч

Протиріччя – діалектична категорія	Протиріччя – конфлікт цілей	Протиріччя – подвійність стандартів
протиріччя між тенденціями відособленості та взаємозалежності	протиріччя між людиною як споживачем і людиною як найманим працівником	протиріччя взаємодії ринку й ієрархії (регулювання/дерегулювання)
протиріччя між матеріальністю активів і нематеріальністю прав на ці активи	протистояння тенденцій конкуренції і кооперації	протиріччя між ринковими і неринковими складовими

Складено автором.

Найбільш поширеним протиріччям серед трьох виділених є конфлікт цілей. Дане протиріччя лежить в основі більшості глобальних проблем. Суть його полягає в тому, що суб'єкти глобалізації змушені переслідувати суперечливі цілі в прагненні вирішувати виникаючі проблеми за рахунок використання різномірних, взаємовиключаючих економічних і політичних інструментів. Руйнування систем соціальних гарантій, участь держав у спекулятивних фінансових операціях, занепад традиційних галузей господарства, збільшення диспропорцій в економічному розвитку окремих регіонів в рамках однієї країни – ось далеко не повний перелік руйнівних тенденцій, які мають місце сьогодні.

Одним з характерних прикладів такого протиріччя є промислова і торговельна політика розвинених держав. В умовах посилення міжнародної конкуренції та боротьби за ринки збуту уряди розвинених країн, маючи в розпорядженні достатні бюджетні кошти, надають багатосторонню підтримку своїм виробникам, у тому числі й найбільшим - ТНК. Це і протекціоністська тарифна політика, і субсидії, і податкові пільги, а також сприяння розвитку програм НДДКР, і патентне законодавство, і відстоювання більш вигідних умов на міжнародному рівні тощо. Зміцнюючись в економічному плані, корпорації посилюють свої позиції і в політичній сфері, виступаючи самостійною силою на світовій арені. Таким чином, ринкова влада ТНК, яка багато в чому зобов'язана державі, сьогодні здатна їй протистояти. Тому, маючи на меті посилення національної економіки через національних виробників, держава «виращує» своїх конкурентів, політика яких здатна йти врозріз із пріоритетами національної економіки.

Уряди багатьох країн, що розвиваються, будучи поставленими перед завданням залучення іноземних інвестицій для розвитку економіки, проводять політику щодо зниження загального рівня витрат в економіці. Найчастіше це зниження досягається за рахунок законодавчого зменшення «обтяжливих» для підприємців соціальних виплат, які доповнюють витрати на оплату праці, розраховуючи посилити соціальний захист пізніше, на тлі економічного зростання, що очікується. В даному випадку мета залучення інвестицій конфліктує з метою «здешевлення» використання праці в процесі виробництва,

оскільки неможливо домогтися розвитку економіки з інвестиціями, але без розвитку соціального середовища.

Протиріччя в інтересах людини, яка є як і найманим працівником, так і споживачем – чистий приклад суперечності «конфлікту цілей». Людина прагне знайти високооплачуване робоче місце, однак зростання заробітної плати природним чином стимулює зростання собівартості виробленої продукції, на яку він згодом пред'являє попит як споживач. Споживча поведінка людини на ринку – сильніший показник, ніж його поведінка як найманого працівника. Саме тому людина-споживач протистоїть собі як виробнику, стимулюючи економіку до пошуку способів зниження витрат виробництва, в тому числі й за рахунок обмежень на зростання заробітної плати. В умовах глобалізації цінова конкуренція, яка посилюється, загострює цю тенденцію.

Приклади протиріччя подвійності стандартів найбільш очевидні в рамках даної класифікації. Протиріччя такого роду – найчастіше продукт політики найбільш впливових держав. Переслідуючи національні інтереси у сфері конкурентоспроможності, представники цих держав проголошують пріоритет ліберальних ринкових принципів для своїх партнерів, при цьому стосовно власної політики керуються протекціоністськими, адміністративними, бюрократичними та військовими методами.

Прояви діалектичного протиріччя на практиці не такі помітні порівняно з двома попередніми. Однак це протиріччя характерне, тою чи іншою мірою, практично для всіх зазначених суперечностей. Такий перетин ще раз підтверджує значну умовність представленої класифікації. Очевидно, що ця суперечність властива в першу чергу процесам одночасного посилення взаємозалежності та відособленості суб'єктів глобалізації. Особливо чітко вона проявляється у ставленні найбільш відсталих з країн, що розвиваються: спеціалізуючись на окремих товарних сегментах, вони стають все більш відокремленими, а точніше, відстороненими від світової економіки.

Таким чином, щодо проаналізованих протиріч можна сказати, що всі вони або породжені глобалізацією, або істотно загострилися під впливом глобалізаційних процесів.

Стає очевидним, що вплив цих протиріч на економічне життя окремих країн і світового господарства в цілому супроводжується гострою конкурентною боротьбою між різними суб'єктами глобалізаційних процесів, які намагаються регулювати їх у своїх інтересах. Як суб'єкти виступають, у першу чергу, розвинені країни, центри ТНК, що базуються в них, і світові фінансові центри, а також створювані цими країнами міжнародні економічні організації.

Відповіддю інших держав на економічний гегемонізм Заходу та агресію міжнародного фінансового капіталу є прискорення регіональних і субрегіональних економічних інтеграційних процесів, створення міждержавних об'єднань, які також виступають у ролі суб'єктів глобалізації. Одночасно відбувається й дроблення «складу дійових осіб». В безпосередню взаємодію вступають локальні територіальні економічні суб'єкти в межах національних кордонів, а також фізичні особи, які використовують сучасні засоби комунікації для

спілкування, ведення бізнесу та фінансових (як правило, спекулятивних) операцій. Створювані приватними особами та іншими суб'єктами громадські та неурядові організації також відіграють помітну роль на глобальній арені.

У міру розвитку глобалізаційного процесу взаємодія між суб'єктами глобалізації посилюється, суперечності загострюються, що викликає виникнення кризових ситуацій у різних сферах економічного життя. В зв'язку з цим на перший план виходить усвідомлення необхідності в ефективних механізмах регулювання стихійних процесів, причому механізмах глобального масштабу. Найважливіше значення для вирішення цієї проблеми має наявність сил, здатних хоча б якоюсь мірою контролювати та організовувати ці стихійні ринкові процеси.

Потреба в регулюванні має соціальне коріння, тому що критерієм ефективності будь-якої суспільної системи (в даному випадку – глобальної), зрештою, виступає добробут людей, що населяють планету. Соціальну природу свого функціонування мають: інститут держави, міжнародні економічні інститути, локальні територіальні суб'єкти, а також всілякі громадські організації.

Зі списку перерахованих суб'єктів глобальними масштабами володіють тільки перші два. Зрівнятися з ними за економічною потужністю в деякій мірі можуть сучасні транснаціональні корпорації, однак вони не можуть (і не прагнуть) виступати як регулятори ринку, оскільки їхня діяльність не має соціального характеру. Вони можуть бути певним чином зацікавлені в регулюванні, однак лише тою мірою, в якій це може приносити їм додаткові вигоди.

Таким чином, національні держави та міжнародні організації виступають основними гравцями в глобалізованій економіці. Саме ці інститути мають здатність до регулювання світогосподарських процесів, що, однак, не означає, що вони хочуть і можуть успішно здійснювати цю діяльність. Тому роль інституту національної держави в умовах глобалізації зазнає суттєвих змін. Причому масштаб цих змін дозволяє говорити про часткову втрату здатності державного контролю над процесами, що відбуваються як усередині, так і поза національних кордонів. Це ослаблення компенсується синергетическим ефектом від посиленої взаємодії держав між собою при створенні мережі договорів, об'єднань в організації тощо.

Сутнісне протиріччя в даному аспекті полягає в тому, що і створювані інститути – міжнародні організації – мають як ринкові (конкуренція сил за можливість домінування всередині організації), так і координаційні характеристики (здатність контролювати поведінку контрагентів і впливати на навколишнє середовище – економічні, політичні та соціальні процеси). Дане (ще одне) протиріччя має потенційні можливості як позитивного, так і негативного характеру: залежно від того, як складеться баланс сил всередині найбільш впливових міжнародних організацій (ООН, СОТ, МВФ, Світового банку, «Великої сімки» та ін.), такий напрямок контролю та регулювання стихійних глобальних сил і складеться в кінцевому підсумку в планетарному масштабі.

Список використаних джерел:

1. Асаул А. Н. Глобализация и регионализация мира / А. Н. Асаул, М. А. Джаман, Н. И. Пасяда, П. В. Шуканов. – СПб. : СПбГАСУ, 2010. – 146 с.
2. Довгаль О. А. Регіональні торговельні угоди як чинник подальшої лібералізації міжнародної торгівлі / О. А. Довгаль // БІЗНЕС ІНФОРМ. – 2014. – №5. – С. 76–80.
3. Довгаль О. А. Діалектична єдність національних і глобальних інтересів як передумова їх взаємної реалізації / О. А. Довгаль // БІЗНЕС ІНФОРМ. – 2016. – №11. – С. 31–35.
4. Довгаль О. А. Особливості, проблеми та перспективи глобального економічного розвитку / О. А. Довгаль // Вісн. Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – Харків, 2017. – Вип. 6. – С. 38–43.
5. Довгаль О. А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобалізації світової економіки : (Питання теорії методології) / О. А. Довгаль. – Харків : Вид-во НУА, 2004. – 320 с.
6. Довгаль О. А. Світогосподарська взаємодія в інтегрованому глобальному світі: специфіка та динаміка / О. А. Довгаль / Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : колективна монографія / кол. авт.; за ред. проф. А. П. Голікова, проф. О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – С. 48-61.
7. Довгаль О. А. Теоретико-методологічні підходи до визначення економічної ролі держави в сучасних умовах / О. А. Довгаль // Вісн. Міжнар. слов'янськ. ун-ту. – Сер. «Економічні науки». – Т. 16, № 1–2. – С. 10–16.
8. Довгаль О. А. Деглобалізаційні тенденції у сучасній світовій торгівлі в умовах нестабільності / О. А. Довгаль, Г. В. Довгаль // Вісн. Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. – Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – Харків, 2016. – Вип. 5. – С. 19–26.
9. Довгаль О. А. Тенденції розвитку глобального економічного простору: альтернатива вибору / О. А. Довгаль, Г. В. Довгаль // Вісн. Міжнар. слов'янськ. ун-ту. – Сер. «Економічні науки». – Т. XV, № 1. – Харків, 2012. – С. 80–88.
10. Довгаль О. А. Глобальний інноваційний простір: передумови, специфіка й інструменти формування / О. А. Довгаль, Г. В. Довгаль // Проблеми економіки. – 2017. – №1. – С. 15–20.
11. Довгаль О. А. Глобалізація vs регіоналізм: дихотомія світового економічного розвитку / О. А. Довгаль, М. О. Лазарчук / Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : колективна монографія / кол. авт.; за ред. проф. А. П. Голікова, проф. О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – С. 36-47
12. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. А.П. Голікова, О. МА. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 464 с.
13. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, М. А. Дудченко та ін. – К. : Знання України, 2005. – 304 с.
14. Buckingham W. Theoretical economic systems. A comparative analysis / W. Buckingham. – N. Y. : The Ronald press, 1958. – 518 p.

15. Dovgal O. Protectionism *VS* liberalisation of international trade: balance under the economic turbulence | J/ Dovgal // Вісн. Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – Т. 1, № 1144. – Харків, 2015. – С. 12–15.
16. Drucker P. F. The new realities [Electronic resource] / P. F. Drucker. – Oxford, 1996. Way of access: <https://dl.acm.org/citation.cfm?id=528258>.
17. Garrett G. Global markets and national politics [Electronic resource] / G. Garrett // Intern. Organization. – Cambridge, 1998. – Vol. 22, №2. – Way of access: <http://www.people.fas.harvard.edu/~iversen/PDFfiles/Garrett1998.pdf>.
18. Globalization, growth and poverty: building an inclusive world economy [Electronic resource]. – World Bank and Oxford University Press. – N. Y., 2002. – Way of access: <http://documents.worldbank.org/curated/en/954071468778196576/Globalization-growth-and-poverty-building-an-inclusive-world-economy>.
19. Gray J. False Dawn. The delusions of global capitalism [Electronic resource] / J. Gray. – N. Y., 1998. – Way of access: <http://www.deirdremccloskey.com/docs/graham/gray.pdf>.
20. Hirst P. Globalization and the future of the welfare state [Electronic resource] / P. Hirst, G. Thompson // Economy & society. – L., 1995. – Vol. 24, №3. – Way of access: http://eatonak.org/IPE501/downloads/files/Hirst_and_Thompson.pdf.
21. International Institute for Security Studies. World Military Balance 2017 [Electronic resource]. – Way of access: <https://www.iiss.org/en/publications/military%20balance/issues/the-military-balance-2017-b47b>.
22. James H. The end of globalization: lessons from the Great depression [Electronic resource] / H. James. – Cambridge: Harvard University Press, 2001. – Way of access: <https://archive.org/details/endofglobalizati00haro>.
23. Kuznets S. Modern economic growth [Electronic resource] / S. Kuznets. – L., 1966. – Way of access: <http://www.sfu.ca/~dandolfa/kuznets.pdf>.
24. Luttwak E. Turbo-capitalism: winners and losers in the global economy [Electronic resource] / E. Luttwak. – N. Y. HarperCollins, 1999. – Way of access: <https://fee.org/articles/turbo-capitalism-winners-and-losers-in-the-global-economy/>
25. Naisbitt J. Global Paradox [Electronic resource] / J. Naisbitt. – N. Y., 1994. – Way of access: https://archive.org/details/globalparadoxbig00nais_0.
26. O'Brien R. Global Financial Integration. The End of Geography [Electronic resource] / R. O'Brien. – L., 1992. – Way of access: <https://www.foreignaffairs.com/reviews/capsule-review/1992-09-01/global-financial-integration-end-geography>.
27. OECD. How's Life? 2017. Measuring Well-being [Electronic resource]. – Way of access: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/how-s-life-2017_how_life-2017.
28. Rodrik D. The new global economy and developing countries: making openness work [Electronic resource] / D. Rodrik. – Washington, 1999. – Way of access: <https://jhupbooks.press.edu/new-global-economy-and-developing-countries>.
29. Rosenau J. The study of global interdependence [Electronic resource] / J. Rosenau. – N. Y., 1980. – Way of access: <https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=10&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwipjs2wttLYAhWGjiwKHevVBvYQFghfMAk&url=http%3A%2F%2Fonlinelibrary.wiley.com1993.tb01277.x%2Ffull>.

30. Seyf A. Globalization and the crisis in the international economy [Electronic resource] / A. Seyf. // Global society. – Abingdon, 1997. – Vol. 11, № 13. – Way of access: <http://www.tandfonline.com/toc/cgsj20/11/3?nav=tocList>.
31. Sorokin P. A. The Basic Trends of Times [Electronic resource] / P. A. Sorokin // New Haven, 1964.
32. UNCTAD Handbook Of Statistics 2017 [Electronic resource]. – Way of access: http://unctad.org/en/publicationslibrary/tdstat42_en.pdf.
33. Wallerstein I. A theory of economic history in place of economic theory [Electronic resource] / I. Wallerstein // Studies in social and economic history. – Leuven, 1990. – Vol. 15. Metodological problems. – Way of access: http://www.persee.fr/doc/reco_0035-2764_1991_num_42_2_409273.
34. Wallerstein I. The modern world-system / I. Wallerstein. – San-Diego, N. Y., 1989.
35. Waters M. Globalization / M. Waters. – L., N. Y., 1996.
36. Weiss L. The Myth of the Powerless State. Governing the economy in a global era [Electronic resource] / L. Weiss. – Cambridge, 1998. – Way of access: <https://www.wiley.com/en-us/The+Myth+of+the+Powerless+State%3A+Governing+the+Economy+in+a+Global+Era-p-9780745615820>.
37. World Economic Outlook 2016. IMF [Electronic resource]. – Washington, 2017. – September. – Way of access: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2017/world-economic-outlook-2017>.
38. World Trade Organization Annual Report 2016 [Electronic resource]. – Geneva, 2017. – Way of access: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep16_e.pdf.

1.4. Основні передумови та особливості Сучасного процесу регіоналізації

Надзвичайно важливою актуальною тенденцією сучасного світу є регіоналізація як процес інтегрування локальних спільнот та їхні прагнення до автаркії. Регіоналізація виявляється, передусім, у локалізмі, розширенні кордонів між різними спільнотами, збереженні культурних відмінностей, посиленні відчуття виключності, виникненні самодостатніх економічних і політичних утворень, зокрема й наддержавного характеру.

Сьогодні на більшість сформульованих питань немає доведених або перевічених практикою відповідей. Саме цим можна пояснити існуючу аналітичну розмитість таких понять та їхніх параметрів, як регіон, регіональна система та підсистема, регіоналізм та регіоналізація.

1.4.1. Передумови, сутність та напрями сучасних процесів регіоналізації

Регіоналізація належить до процесів, які мають емпіричний характер і приводять до становлення відносно цілісного регіону. Процес регіоналізації може бути генерований як окремим регіоном із середини, так і зовнішніми силами, тобто оточенням. Зовнішні актори (провідні держави світу), як правило, здійснюють регіоналізацію відносно регіонів, які не в змозі проводити власну політику розбудови без участі інших сил.

Важливо виділити дві взаємопов'язані форми регіоналізму: внутрішньо-державну та міжнародну. У першому випадку йдеться про об'єднання суб'єктів усередині держави, створення на її території нових, внутрішньодержавних регіонів. У другому випадку вихід територіальних суб'єктів і регіонів на міжнародний рівень обумовлює появу форми міжнародного регіоналізму.

Власне, регіоналізація — це процес регіонального структурування простору, підвищення ролі регіонів у соціально-економічному й політичному житті суспільства загалом і окремих громадян.

Для того щоб сукупність держав, які стали певною спільністю, перетворилась на регіон, необхідна наявність таких ознак: спільна історична доля, присутність властивих лише цій групі держав особливостей культури (матеріальної та духовної), географічна єдність території, схожі типи економіки, спільна робота в регіональних міжнародних організаціях.

У нашому контексті регіоналізм аналізується в таких категоріях, як соціальна згуртованість етнічних, расових і мовних груп, які проживають разом; економічна взаємодоповнюваність тих господарських і промислових одиниць, які працюють у межах даної території; сумісність загальних цінностей, пов'язаних із культурою, релігією, історичними традиціями; політична солідарність.

Через призму розвитку економічних процесів регіоналізація є наслідком міжнародного розподілу праці, посилення впливу зовнішніх чинників на відтворення, що вимагає виходу виробництва за національні межі, а також є інструментом оптимізації економіки і засобом підтримання відносної рівноправності у світі. Крім того, регіоналізація є породженням глобалізації і водночас інструментом протидії негативним наслідкам глобалізаційних процесів.

Іншим регіональним макропроцесом може стати регіоналізм, який ще не отримав загальноприйнятого визначення. У багатьох випадках регіоналізм ототожнюють з регіоналізацією.

У рамках сучасного регіоналізму часто визначають два напрями: «старий регіоналізм» і «новий регіоналізм». Головна мета «старого регіоналізму» полягала у прагненні підняти рівень розвитку депресивних, безперспективних і дотаційних регіонів, зняти суперечності між «провідними центрами» й «відсталими регіонами», національними столицями й провінціями.

«Новий регіоналізм» (або «друга хвиля регіоналізму» 80–90-х років ХХ століття) був обернений до проблем регіональної (міждержавної) інтеграції

та регіонального співробітництва. Доцільно розуміти не просто євроінтеграцію, а формування в межах Європейського Союзу міждержавних об'єднань [1; 2].

Проміжний щабель між «старим» і «новим» регіоналізмом у Європі займають «єврорегіони» [3; 4]. Їхнє створення розпочалося в 80-х років минулого століття на базі міжурядових угод європейських держав. Вони включали територіально-адміністративні одиниці по обидва боки кордонів. Єврорегіони розглядалися як сфери співробітництва прикордонної місцевої влади і громад з метою зміцнити та розвинути взаємовигідне співробітництво у сферах економіки, культури охорони природи.

Використання принципу регіоналізації допомагає створювати умови для раціонального розподілу компетенції влади й виробничих ресурсів серед різних груп населення. Тому можна стверджувати, що регіоналізація внутрішньо притаманна всім типам сучасних співтовариств незалежно від їхніх розмірів, рівня розвитку, особливостей політичних і державних структур тощо. Отже, регіоналізація має місце у внутрішньому устрої держави. Відтак, зазначені процеси відіграють роль провідної рушійної сили в процесі трансформації унітарних держав у федеративні, а в межах знов утворених федерацій у значному степені сприяють подальшій еволюції федеративних відносин.

Ці процеси також стосуються такої важливої сфери зовнішньої діяльності держав, як міжнародні зв'язки на регіональному рівні. Останнім часом зросла їхня динаміка, розширились кількісні та якісні параметри, а також географія міжнародного спілкування регіонів. Значно збільшився обсяг співробітництва, а також змінюється його зміст. Спостерігається формування налагодженої системи міжнародних зв'язків регіонів, вдосконалюється механізм співробітництва. Міжрегіональні контакти все більше стають частиною системи міжнародних відносин.

Поняття «регіон» застосовується в багатьох науках і має настільки різний зміст, що за бажанням практично будь-яка компактна територія може бути регіоном. Сучасна наука не дає загальноприйнятого визначення категорії «регіон». Довідкова література тлумачить *región* (латиною *regio* — область, район) як певну територію країни або кількох країн з більш чи менш однорідними природними умовами і характерною спрямованістю розвитку продуктивних сил на основі поєднання комплексу природних ресурсів з відповідно сформованою матеріально-технічною, виробничою та соціальною інфраструктурою, а також своєрідністю соціально-політичних умов [5, с. 68–69; 6, с. 23].

Тлумачення даного поняття залежить від підходу до його аналізу та інтерпретації. Його зміст залежить від того, який конкретний зріз життя аналізується тією чи іншою наукою. Тому термін «регіон» має багато значень, тлумачень, визначень. Наприклад, існують економічне, культурологічне, політологічне, геополітичне, філософське, адміністративно-правове та інші тлумачення цього поняття. У той же час комплексне вивчення території включає величезну кількість об'єктів, явищ, різноманітних зв'язків та відносин. Якщо виходити з позицій системного підходу, то регіон не може бути нічим іншим, як територіальною системою [6, с. 36–37].

Територіальні системи — найголовніше поняття географії, тому досить часто вони розглядаються як об'єкти географічного дослідження. Найбільш загальна, комплексна серед територіальних систем — геосистема, яка вважається загальногеографічним поняттям. В економічній географії широко вживаним є поняття «територіально соціально-економічна система» (ТСЕС).

Філософська інтерпретація регіону полягає в акцентуванні на своєрідності регіону як особливого світу з притаманними йому менталітетом, способом мислення, традиціями, світоглядом і світовідчуттям. У політичній науці дане поняття включає територіально-географічні, соціально-економічні, воєнно-політичні, культурно-ідеологічні, демографічні, історичні, цивілізаційні та інші аспекти. У політичній лексиці ним користуються або для позначення внутрішньодержавної адміністративної одиниці, або для виокремлення групи держав.

Американські політологи Л. Канторі та С. Спігела в 1970 році дали відоме визначення регіону як району світу, який охоплює географічно близькі держави, які утворюють у міжнародних справах взаємопов'язані об'єднання. І хоча це визначення є доволі простим і зрозумілим, воно характеризується одностороннім підходом до географічного детермінізму, оскільки країни групуються й за іншими ознаками, зокрема, за економічними, політичними, військовими, ідеологічними та іншими критеріями.

З огляду на головні якості системи регіон (як окремий вид системи) можна визначити як територію, що є складним територіально-економічним комплексом, який обмежено за ознаками наявності, інтенсивності, розмаїття та взаємопов'язаності явищ. Якщо говорити не абстрактно, а точно, з конкретною прив'язкою до реальності та міжнародних відносин, то під міжнародно-політичним регіоном слід розуміти сукупність явищ міжнародного життя, які відбуваються у певних територіально-часових координатах і зумовлені співвіднесеною з цими координатами спільною логікою.

Регіон став своєрідним місцем, де національні, наднаціональні та глобальні сили зустрічаються з місцевими вимогами, потребами, регіональними та місцевими спільнотами. У цьому розумінні суспільно-політична наука ще у 60-ті роки ХХ століття виробила низку критеріїв визначення регіону (або регіонів).

1. Регіони однорідні в соціальному і культурному відношенні. Це такі регіони, які складаються з держав з однорідним соціальним устроєм і культурою.

2. Регіон утворюється з держав зі схожими політичними ознаками та однаковою поведінкою на міжнародній арені. Це країни з однаковим державним та економічним устроєм.

3. Регіони перебувають у політичній взаємозалежності. Це група країн, об'єднаних у систему національних та міжурядових політичних інституцій.

4. Регіони економічної взаємозалежності складаються і проявляються в умовах внутрішньорегіональної торгівлі; міра залежності визначається пропорціями до національного доходу [7, с. 51–79].

Володіючи різномірними ресурсами, регіони зуміли сконцентрувати на собі найважливіші економічні потоки. Завдяки своєму прикордонному положенню та розвинутій інфраструктурі деякі регіони перетворюються на точки

перетину держав. Використовуючи своє вигідне географічне положення, вони перетворюються на центри залучення іноземних партнерів, експортно-імпорتنих товарних потоків з подальшим розповсюдженням на території всієї держави. Розширення можливостей регіонів у пошуках ресурсів на міжнародній арені для вирішення локальних проблем має позитивні наслідки як для держави в цілому, так і для самих регіонів.

У теоретичному плані науковий аналіз теорії і практики регіоналізму дозволяє знайти нові підходи до розширення співробітництва з метою створення більш стабільної, передбачуваної та безконфліктної регіональної системи. Нові підходи дозволяють проаналізувати як перспективи регіональної інтеграції в цілому, так і найбільш імовірні сценарії її розвитку, темпи трансформаційних змін, а також часові межі, необхідні для досягнення тих чи інших рубежів у процесі поглиблення коопераційних взаємодій.

У практичному плані вивчення регіональних процесів дозволить проаналізувати політику держав регіону з метою виявлення не тільки національних інтересів, а й створення сприятливих зовнішніх можливостей для розширення міждержавної кооперації в регіональних межах. Організоване регіональне співробітництво може орієнтуватися на рішення різних за своїм змістом завдань: від загального господарського освоєння прикордонних територій та виконання спільних екологічних програм до спроб перебудови існуючої системи міжнародних економічних відносин та розробки комплексних заходів підвищення регіональної безпеки.

1.4.2. Глобальний регіоналізм та його характерні риси

Останнім часом у науковій літературі все частіше зустрічаються терміни «глобальний регіоналізм» і «глобальна регіоналізація», які розглядаються як регіоналізація міжнародних відносин. Оскільки ці феномени з'явилися у процесі глобалізації, актуальним є розгляд їх саме в даному контексті.

У процесі глобалізації сьогодні відбувається створення регіональних союзів держав, що мають схожі інтереси, об'єднання ресурсів яких дозволяє їм ефективніше досягати своїх цілей.

Під терміном «глобальна регіоналізація» слід розуміти регіоналізацію (фрагментацію, сегментацію) простору глобального світу, який на практиці являє собою трирівневу структуру - сукупність суб-, мезо- і макрорегіонів, а поняття «регіон» є базовим елементом цієї трирівневої системи глобального світу.

Отже, процеси регіоналізації відбуваються не тільки на субрівнях (всередині держав), але й на макрорівні, тобто на рівні планетарному.

Глобальна регіоналізація має свої об'єктивні причини, головна з яких – необхідність вбудуватись у складну ієрархію політичних суб'єктів глобального світу. Дана ієрархія політичних суб'єктів представлена такими рівнями: центри сили, претенденти на центри сили, економічні, політичні, військові та цивілізаційні полюси, регіональні держави. Кожен з них має свої параметри, наявність або відсутність яких дозволяє визначити їхнє місце в цій ієрархії [8].

Центр сили глобального світу – це поняття, що об'єднує параметри полюсів багатополярного світу. Центр сили можна визначити як сукупність військових, економічних, політичних, соціокультурних (цивілізаційних) ресурсів держави, наявність яких визначає його геостратегічний, геоekonomічний, геополітичний і соціокультурний потенціал та дозволяє активно брати участь в управлінні процесами глобального світу.

Окремі країни цього домоглись складно, проте об'єднання з іншими державами своїх економічних, політичних і військових ресурсів дає можливість такому союзу (блоку) стати центром сили глобального світу. При доведенні інтеграційних процесів до свого логічного завершення, тобто до формування повноцінного економічного, політичного, військово-стратегічного союзу, дане утворення, акумулюючи міць і силу декількох суміжних держав, стає центром сили глобального світу. Однак поки на практиці через складність реалізації цих умов центром сили вдалося стати лише Європейського Союзу.

Претенденти на центр сили – це країни, які перебувають у процесі об'єднання своїх ресурсів і створення економічного, політичного та військово-стратегічного союзу. До таких претендентів можна віднести багаторегіональні інтеграційні об'єднання, такі як АСЕАН, АТЕС, МЕРКОСУР, РСАДПЗ (Рада співробітництва арабських держав Перської затоки), Південноафриканський митний союз та ін., які знаходяться поки, як правило, на етапі економічної інтеграції.

Глобальна регіоналізація є, з одного боку, невід'ємною характеристикою глобалізації, з іншого – її протилежною тенденцією.

Ця тенденція зумовлена інтенсивними інтеграційними процесами, які проходять у всьому світі і в результаті яких відбувається об'єднання країн в регіональні системи та створення макрорегіонів. У науковій літературі все частіше зустрічаються терміни «фрагментація світу», «територизація світу», «блокова стратегія» [8].

Це відображає формування структури глобального світу, який розглядається як сукупність макрорегіонів (полюсів, центрів сили і макрорегіональних систем). Провідні макрорегіони (Євросоюз, так званий «Південний конус» тощо) спільно зі світовою державою США є основними двигунами глобалізації, які різною мірою втягують в орбіту свого впливу інші держави. На зміну Вестфальської системи світу приходить макрорегіональна поліцентричність або багаторівнева ієрархічна структура.

Макрорегіони охоплюють великі локальні простори глобального світу і є третім рівнем (макрорівень) системи глобального світу.

На макрорівні регіон розглядається як соціально-економічна і політична цілісність, формально виражена як наднаціональне та транснаціональне утворення.

Виходячи з цього твердження, можна констатувати, що в основі парадигми глобального регіоналізму лежить уявлення про макрорегіони як про інтегровану соціально-економічну, політичну систему, яка має геочивілізаційну цілісність, соціокультурну близькість і функціонуючі наднаціональні політичні інститути.

Специфічною рисою глобальної регіоналізації є те, що вона не тільки пов'язана з міждержавними економічним співробітництвом або економічною інтеграцією сусідніх країн, а й носить комплексний характер.

Глобальна регіоналізація включає політичні, дипломатичні, соціокультурні (наприклад, формування загального освітнього простору), екологічні та інформаційні процеси і взаємодії.

У контексті глобальної регіоналізації регіонотворчими чинниками служать економічні, географічні, історичні, етноконфесійні, соціокультурні, демографічні, інформаційні та інші.

Слід зазначити, що глобальна регіоналізація і глобальний регіоналізм не є повністю тотожними поняттями.

Відтак, глобальна регіоналізація – це регіоналізація міжнародних відносин, яка відбувається на глобальному рівні. Це процес фрагментації світу, віртуального розподілу його на великі самодостатні економічні та політичні сегменти і подальше вбудовування їх у глобальну ієрархію.

Глобальний регіоналізм – це, з одного боку, результат процесу глобальної регіоналізації, з іншого, – це політика взаємовідносин великих міждержавних об'єднань з глобальним світом і його акторами [8].

Теоретико-методологічний підхід до аналізу феномена глобальної регіоналізації заснований на уявленні про макрорегіони як структурної одиниці системи глобального світу або як про підсистему глобального політичного простору.

Макрорегіон – це самодостатній в економічному, політичному, військово-стратегічному та соціокультурному відношенні структурний елемент глобального світу.

З одного боку, макрорегіон є структуроутворюючим елементом системи глобального світу як соціоприродної цілісності, з іншого боку, він є однією з підсистем глобального політичного простору.

Макрорегіон як структуроутворюючий елемент системи глобального світу має три специфічні риси.

По-перше, макрорегіон, будучи самодостатньою системою, не є закритою системою. Його специфічна властивість – відкритість. Це відкрита система, здатна обмінюватись ресурсами, енергією та інформацією з зовнішнім середовищем. Макрорегіони активно обмінюються між собою та іншими акторами глобального світу сировиною, товарами, людськими ресурсами, капіталами, технологіями, ідеями тощо. Особливо інтенсивно відбувається комунікаційно-інформаційний обмін макрорегіону з зовнішнім середовищем.

По-друге, це нестабільна, система, в якій постійно відбувається швидша або повільніша зміна її основних параметрів, у тому числі складу, кількості елементів, їхньої якості, функцій, конфігурації. Рівновага системи макрорегіону значно залежна від зовнішнього середовища.

По-третє, макрорегіони динамічно розвиваються. В них відбуваються еволюційні процеси різного ступеня динаміки. Так, макрорегіони можуть еволюціонувати від зони вільної торгівлі, митного союзу до наднаціонального утворення із загальними органами управління. Змінюється і масштаб

макрорегіонів. Так, утворені як регіональні угруповання, вони можуть з плином часу набувати все більше ознак глобальності. Прикладами можуть служити ЄС, НАТО, ОБСЄ, АТЕС. У процесі еволюції різного ступеня динаміки знаходяться ШОС, Меркосур, РСАДПЗ, Південноафриканський митний союз та ін.

Інтеграційні процеси в макрорегіонах протікають асинхронно. Так, економічна інтеграція практично завжди значно випереджає інтеграцію політичну. Більшість макрорегіональних об'єднань утворились як результат насамперед економічної інтеграції, наприклад Європейське об'єднання вугілля і сталі (згодом еволюціонувало в Європейське економічне співтовариство, а пізніше в ЄС), Південноамериканський спільний ринок (МЕРКОСУР), Економічне співтовариство країн Західної Африки, Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН) та ін.

Процес глобальної регіоналізації має свої характерні риси.

1. Запланований позитивний результат для всіх учасників регіонального об'єднання, можливість отримання економічних і політичних преференцій від участі в макрорегіональному проекті.

2. Цей процес не є стихійним, проте заздалегідь і чітко запланованим, організованим, що вимагає великої підготовчої роботи та сприймається його учасниками як об'єктивна необхідність.

3. Створення в результаті самодостатньої, нестабільної і відкритої системи.

4. Асинхронність економічної і політичної інтеграції.

5. Наявність регіонального лідера, який ініціює інтеграційні процеси і є їхнім головним двигуном.

6. Історична й етноконфесійна спільність не має великого значення, але може за певних умов гальмувати інтеграційні процеси або підвищувати їхню динаміку.

7. Збіг економічних моделей розвитку, політичних систем і домінуючої системи цінностей підвищує шанси на успіх регіональної інтеграції.

Глобальна регіоналізація проявляється таким чином.

По-перше, інтеграція локальних спільнот і об'єднання їх в макрорегіон. Підставами для такої інтеграції є як внутрішні (економічне партнерство, схожість політичної культури й інститутів, соціокультурна близькість, наприклад, ідентична цивілізаційна матриця), так і зовнішні чинники (загальні орієнтири зовнішньої політики, стратегії взаємодії з глобальним світом і його акторами, вирішення завдань макрорегіональної безпеки та ін.).

По-друге, відбувається локалізація самодостатнього територіально-економічного, територіально-політичного і територіально-соціокультурного співтовариства, межі якого досить чітко окреслені й часто збігаються з межами конкретної держави. Дані утворення можна визначити як «функціональні регіони», тобто функціонують як суверенні держави.

По-третє, на базі інтеграції та локалізації виникає якісно нове геополітичне і гео економічне утворення, члени якого (суверенні держави) передають частину своїх функцій на наднаціональний рівень. Межі таких макрорегіонів можуть збігатися з кордонами геоцивілізацій (наприклад, ЄС). У таких утвореннях

спостерігається тенденція до замикання торгових та інвестиційних потоків усередині системи, що сприяє досягненню ще більшої самодостатності, незалежності від зовнішнього середовища, стабільності й безпеки.

Особливістю глобального регіоналізму є тимчасова асинхронність формування макрорегіонів. Так, в Європейському Союзі процес розвивається хоча і досить суперечливо, але тим не менше з прогресивною динамікою. В інших макрорегіонах, наприклад в Азіатсько-Тихоокеанському, Євразійському або так званому “Південному конусі”, спостерігається відставання процесів інтеграції, локалізації і передачі функцій держав та їхніх складових на наднаціональний рівень, і дана тимчасова асинхронність проявляється досить яскраво.

У цілому, формування й розвиток простору глобального світу характеризується його диференціацією, дробленням на макрорегіони, наростанням нестабільності, що загрожує переростанням у макрорегіональні конфлікти за головними геополітичними осями (Північ – Південь, Захід – Схід).

Посилення макрорегіональної інтеграції та локалізації створює гнучкі й ефективні механізми адаптації даних спільнот до процесів глобалізації.

Глобальна регіоналізація є об'єктивним світовим процесом, який слід розглядати як невід'ємну складову частину глобалізації.

Глобалізація призвела до пошуків противаг і спроб створення геополітичної рівноваги за допомогою регіоналізації міжнародних відносин. Сучасний глобальний світ не обмежується реальним географічним простором, він став багатовимірним.

Глобальна регіоналізація є наслідком глобалізації, яка призводить до фрагментації світу на макрорегіони й формування ієрархічної глобальної системи, що складається з полюсів, центрів сили, претендентів на центри сили і регіональних систем глобального світу.

Таким чином, аналіз соціально-територіального простору глобального світу і обрисів політичної карти земної кулі дозволяє виявити феномен глобальної регіоналізації, який показує створення нової форми глобального світу.

Список використаних джерел:

1. Спартак А. Н. Современный регионализм / А. Н. Спартак // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2011. – № 1. – С. 3–15.
2. Песцов С. К. Регионализм: содержание и этапы общей исторической динамики / С. К. Песцов // Вестн. МГУ. Сер. 12: Политические науки. – 2009. – № 2. – С. 47–61.
3. Воскресенский А. Д. Теоретико-прикладные аспекты регионального измерения международных отношений / А. Д. Воскресенский // Современные международные отношения и мировая политика : учеб. для вузов / отв. ред. А. В. Коркунов, МГИМО(У) МИД России. – М. : Просвещение, 2004. – С. 494–500.
4. Зонова Т. В. От Европы государств к Европе регионов? / Т. В. Зонова // Полит. исслед. – 1999. – № 5. – С. 155–164.
5. Алаев Э. Б. Социально-экономическая география : понятийно-терминологический словарь / Э. Б. Алаев. – М. : Мысль, 1983. – 350 с.
6. Кулматов К. Н. Региональные аспекты международных отношений / К. Н. Кулматов, А. В. Митрофанова. – М. : Восток-Запад, 2010. – 536 с.

7. Барыгин И. Н. Международная регионалистика : учеб. для вузов / И. Н. Барыгин. – СПб. : Питер, 2009. – 384 с.

8. Леонова О. Г. Глобальная регионализация как феномен развития глобального мира [Электронный ресурс] / О. Г. Леонова / Век глобализации. – № 1. – 2013. – Режим доступа : / <http://www.intelros.ru/readroom/vek-globalizacii/g1-2013/18822-globalnaya-regionalizaciya-kak-fenomen-razvitiya-globalnogo-mira.html>].

1.5. Діалектична єдність та протиріччя процесів глобалізації та регіоналізації в умовах трансформаційних змін світової економіки

Серед тенденцій сучасного світового розвитку можна виділити процеси глобалізації, з одного боку, й активність регіональної або субрегіональної інтеграції з іншого. Обидва ці феномени виникли у другій половині ХХ століття, але на початку ХХІ століття наповнилися новим змістом, що дозволило виділити в процесах глобалізації принципово новий, сучасний етап, а стрімке зростання інтеграційних угруповань позначити як другу хвилю регіоналізму або як «новий регіоналізм» [1].

Ці відмінності й особливості диктують необхідність розгляду процесів глобалізації та регіоналізації з нових позицій, що дозволяють адекватно оцінити зміни, що відбуваються в глобальній економіці.

1.5.1. Логіка розвитку глобалізації і регіоналізації як системоутворюючих факторів трансформаційних змін у світовому економічному просторі

Глобалізація і регіоналізація є провідними процесами світового розвитку, головними векторами сучасності. У сучасному світі регіоналізація і глобалізація розвиваються як два динамічних процеси, які мають взаємний вплив один на одного. Глобалізація передбачає зростання взаємопов'язаності між різними країнами і досягається не тільки через систему міжнародних відносин, а й через регіоналізацію [2, 3]. Процес регіоналізації може розглядатися як інструмент збереження регіональної ідентичності в умовах глобалізації. Це свідчить про те, що логіка розвитку глобалізації та регіоналізації збігається, різниця полягає в масштабі [4].

У дослідження процесів регіоналізації та глобалізації внесли вклад представники різних напрямків сучасної економічної теорії: кейнсіанського, неокласичного, інституційно-соціологічного, в першу чергу М. Алле, Ф. Перру, М. Пєбро, Ж.-Л. М'ючієллі, Д. Мід, Г. Дамс, П. Кругман, М. Обстфельд, М. Голдман, У. Льюїс, Н. Ренуїк, Й. Шолта, Т. Шульц.

Ціла низка робіт західних вчених присвячена дослідженню наслідків розвитку процесу глобалізації світової економіки, зокрема інтеграції та

тенденціям глобалізації ринків капіталу (Б. Баласса [5], Дж. Вайнер, І. Валлерстайн, Д. Гольдвлатт, Дж. Імбс, Е. Макгрю, А. Уінтерс, Д. Хелд), дослідженню економічної природи глобалізації та її впливу на трансформацію світової економіки (Е. Гідденс, К. Омае, Дж. Розенау, Дж. Томпсон, С. Хантінгтон, П. Хірст), взаємозв'язку глобалізації та стабільності національних економік (Дж. Айзенман, І. Ансофф, Дж. Сакс, Дж. Сорос, К. Добсон, Дж. Лі, М. Портер, І. Фішер, М. Фрідман, Ф. Фукуяма, Р. Хафбауер тощо).

Сучасні аспекти глобалізації світової економіки, міжнародної економічної інтеграції та міжнародної конкуренції представлені в роботах російських учених Є. Авдокушина, О. Архіпова, С. Борисової, В. Волошина, С. Глазьева, М. Делягіна, В. Іноземцева, М. Кузнецова, В. Оболенського, О. Пилипенка, В. Рибалкіна, В. Самофалова, П. Таранова, Р. Хазбулатова, Ю. Яковця та ін.

Теоретичні та прикладні аспекти проблеми глобалізації, її впливу на соціально-економічний розвиток країн світу та регіоналізації активно досліджували такі вітчизняні економісти, як В. Базилевич, Я. Белінська, О. Білорус [6], В. Будкін, О. Булатова [7], Б. Гаврилишин, А. Гальчинський [8], В. Геєць [9], А. Голіков [1], Н. Гражевська, О. Довгаль [1], Я. Жаліло, Б. Кваснюк, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, Н. Резнікова [10, 11], В. Рокоча, Є. Савельєв [12], В. Сіденко, В. Сідоров [1, 2, 4], А. Філіпенко [13], В. Чужиков, А. Чухно, О. Шнирков [13], В. Юрчишин тощо.

Разом з тим, питання вдосконалення механізму ефективної взаємодії глобалізаційних і регіоналізаційних процесів в умовах трансформаційних змін світового господарства залишаються дискусійними. Вони вимагають систематизації, теоретичного осмислення, узагальнення напрямків дослідження та ідентифікації основних трендів подальшого розвитку світової економіки в контексті впливу глобалізації.

Інтенсивний розвиток процесів глобалізації та регіоналізації, а також основне протиріччя між цими двома процесами призвели до необхідності виявлення характеру їхньої взаємодії, що, в свою чергу, необхідно для визначення загального вектору розвитку світової економіки в цілому.

На основі ґрунтовного вивчення теорій глобальних економічних систем (1950–1960-ті роки) – світ-системного аналізу І. Валлерстайна, теорії Е. Гідденса та Л. Склера; теорії глобальних економічних систем на основі критики теорії світ-системного аналізу (1980-ті роки) – теорії Р. Робертсона, Г. Терборна; теорії детериторизації соціального (1990-ті – початок ХХІ століття) – концепція «уявних світів» А. Аппадурі, теорія М. Уотерса; теорії глобальних економічних систем у нових соціально-історичних умовах (кінець 1990-х – початок ХХІ століття) – теорія Й. Бартельсона, Ж. Бодрійяра; альтернативні неотехнологічні теорії глобалізації М. Познера, М. Портера (кінець 1990-х – початок ХХІ століття) встановлено, що глобалізація має об'єктивне науково-технологічне походження, що пов'язане з становленням у 1960-1970-х роках постіндустріального суспільства, поширенням процесів комп'ютеризації, роботизації, автоматизації, використанням мобільного зв'язку, Інтернету, стрімким розвитком систем електронних рахунків, супутникового, оптико-волоконного зв'язку, що зрештою має наслідком абсолютно нові процеси, явища, структури, пропорції [14].

Існують різні версії щодо часу зародження процесів регіоналізації та глобалізації, а також питань їхньої історичної детермінації. Частина теоретиків схильні вважати, що поштовх регіоналізації дала глобалізація, перший етап якої виник на рубежі XIX – XX століть, коли світ увійшов до фази активного взаємозближення через поширення в глобальному масштабі торгівлі та інвестицій, інші – навпаки. Незважаючи на розбіжності щодо часу зародження процесу глобалізації, більшість вчених сходяться в тому, що новий характер глобальним процесам дало різке зростання ТНК, а також інформаційна та телекомунікаційна революція [3, 6].

Однак, саме регіоналізація стала важливим чинником, рушійною силою змін у сучасній світовій економіці. Як теоретичний підхід «регіоналізм» досяг найбільшого поширення в 1930-ті роки після краху Ліги Націй і встановлення біполярного політичного устрою в 1940-ті роки.

Додатковим імпульсом до дослідження характеристик регіоналізму стало створення в 1950-ті роки регіональних організацій, таких як Європейське об'єднання вугілля і сталі, Європейське співтовариство з атомної енергії, Європейське економічне співтовариство.

Розширення регіональної співпраці до нового масштабу значною мірою стало відповіддю на процеси глобалізації. Багато країн розглядають інтеграційні союзи як засіб уникнути негативних процесів, пов'язаних з глобалізацією і як найбільш ефективний шлях підвищення конкурентоспроможності як окремих країн, так і всього регіону в цілому. Передбачається, що налагодження регіональних економічних зв'язків створює більш плідні умови і перспективи для розвитку в політичній, економічній, культурній та інших сферах, а також з'являється більше можливостей для боротьби з викликами глобалізації [15].

Процеси глобалізації та регіоналізації через притаманні їм сприятливі можливості та ризики знаходяться в центрі суспільної уваги та наукових дискусій і викликають найрізноманітнішу реакцію у всіх сферах світового співтовариства. Безпосередніх учасників цих процесів прийнято ділити на дві категорії: країни-суб'єкти (globalization-makers) і країни-об'єкти (globalization-takers). Якщо перша група країн демонструє позитивний потенціал глобалізації, то в іншій яскраво проявилися її негативні сторони, що вимагає радикального перегляду політики країн-лідерів і провідних міжнародних інститутів та ще раз підтверджує актуальність досліджуваних процесів.

Саме останніми роками накопичувались кількісні та якісні зміни в процесах глобалізації та регіоналізації, що призвели до нового статусу економічного життя в цілому, до нового змісту міжнародних економічних відносин [16].

З одного боку, все більше економічних об'єднань і угруповань виникає на світовій арені, утворюючи регіональні економічні простори, з іншого боку, інтеграція на глобальному рівні стирає межі між країнами та регіональними об'єднаннями, взаємодіючими між собою шляхом міжнародного обміну продукцією, послугами, капіталом і технологіями.

Феномени глобалізації та регіоналізації можна інтерпретувати як діалектично взаємодіючі різноспрямовані процеси. Ця діалектика проявляється в прагненні глобалізації об'єднати світову економіку, політику, культуру. В той же час

регіоналізація фрагментує всі ці сфери людської діяльності. Діалектична взаємодія регіоналізації та глобалізації проявляється і в динаміці розвитку регіонів. Як тільки певне економічне або політичне регіональне об'єднання демонструє свою ефективність, відбувається поступове збільшення складу учасників організації. Це, в свою чергу, посилює вплив регіональної групи на планетарному рівні, що сприяє розвитку і поглибленню глобалізаційних процесів.

Одним із найпотужніших напрямків подальшого розвитку світового глобального простору постає об'єднання трьох економічних інтеграційних угруповань, світової тріади, а саме, Європейського Союзу (ЄС), Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА) та зони Азійсько-Тихоокеанської економічної співпраці (АТЕС).

Суб'єктивно обумовлений регіональний економічний процес у ЄС характеризується тим, що об'єднання країн із приблизно однаковим рівнем економічного розвитку зумовлене процесом взаємодії транснаціонального капіталу і здійснюється за підтримки та безпосередньої участі державних апаратів країн, які інтегруються.

Серед передумов даної регіональної економічної інтеграції можна зазначити близькі рівні економічного розвитку, поглиблення міжнародної промислової спеціалізації, підвищення ступеня розвитку ринкових механізмів, транспортної та комунікаційної інфраструктури країн, що об'єднуються, взаємодоповнюваності їхньої торгівлі, спільності не тільки соціально-економічних проблем, а й економічних і конкурентних можливостей, що відкриваються внаслідок рівноправного співробітництва. За таких умов регіональні об'єднання сприяють підвищенню економічного рівня цілого інтеграційного об'єднання, перетворюючись на суб'єкт глобалізації.

Об'єктивний характер регіонального економічного розвитку Північної Америки та Азійсько-Тихоокеанських країн полягає у відсутності «ініціативи згори» і домінуванні «ініціативи знизу». Це виявляється на мікрорівні, де інтеграційні процеси активізуються шляхом міграції капіталу, регіональної спеціалізації та кооперації компаній. Основним рушієм цих процесів у Північноамериканському та Азійсько-Тихоокеанському регіонах стали не держави, а транснаціональні корпорації (ТНК) – структури, які зв'язують воєдино всі рівні світогосподарської системи. Їхнє просторове розміщення не знає кордонів, і в цьому сенсі їхні дії глобальні, а самі ТНК є основними господарюючими суб'єктами світової економіки.

Транснаціональні корпорації постіндустріального покоління будуються на принципі мережевої організації з широким розповсюдженням виробництва і прийняття рішень. Сьогодні можна стверджувати, що транснаціональна компанія стала найпотужнішим агентом інтернаціоналізації суспільства. З розширенням сфер впливу ТНК роль національних держав поступово зменшується, виникає регульований у багатосторонньому порядку інтернаціональний виробничо-фінансовий комплекс, заснований на світовому поділі праці та макроекономічних особливостях регіонів.

1.5.2. Новий глобалізм і регіоналізм як дихотомія світового економічного процесу в умовах економічної незалежності країн світу

Для визначення характеру впливу регіоналізації на процес глобалізації необхідно, крім характеристики сучасного процесу глобалізації, дати загальну характеристику, основні передумови та особливості сучасного процесу регіоналізації. Так, розвиток регіональних інтеграційних процесів і процесу регіоналізації став закономірним результатом зростання міжнародного руху товарів і факторів виробництва, що зажадало створення більш надійних виробничо-збутових зв'язків між країнами й усунення численних перешкод на шляху міжнародній торгівлі та пересування факторів виробництва. Це виявилось можливим зробити тільки в рамках міждержавних регіональних інтеграційних об'єднань на основі багатосторонніх угод.

Однією з причин поживлення регіональних угруповань є більш активне використання ринкового потенціалу і можливість захисту національних економічних інтересів політичними засобами. Прикладом тому є Європейський Союз, який виступає в СОТ з позицій представлення спільних інтересів своїх країн.

Як сили, що притягують країни в регіональні блоки, виступають торгові преференції й умови вільної торгівлі між членами таких організацій. Крім того, успіх регіональних спільнот багато в чому пояснюється тим, що сусідні країни («природні союзники та партнери») більше довіряють один одному і тому їм легше домовитися між собою, ніж вести переговори у світовому масштабі [17].

Основне протиріччя між процесами глобалізації та регіоналізації пов'язано саме з метою створення та розвитку регіональних блоків. Головною метою створення регіональних блоків було отримання прибутку в результаті взаємного співробітництва країн-учасниць блоків, які не протидіють загальному розвитку глобалізації. Але, коли визначилися негативні наслідки глобалізації, однією з цілей регіональних блоків стала колективна протидія їм.

Регіональні угруповання формують цілісність, здатність витримувати випробування на міцність відносин завдяки єдності корінних економічних інтересів, стратегічної політичної мети, захисту своїх ідеологічних імперативів [18]. Інтеграційні процеси всередині блоків дозволяють об'єднати інтелектуальні та матеріальні ресурси країн регіону і створювати більш сприятливі умови для їхнього економічного розвитку і конкурентних переваг на світовому ринку.

Крім того, формування блоків – це своєрідна захистна реакція на дестабілізацію економічної ситуації та світові фінансові кризи. Як показує досвід формування регіональних торговельних блоків і об'єднань в різних регіонах світу, в основі їхнього створення лежить цілий комплекс чинників економічного, геополітичного, територіального, національного, культурного характеру. Суперечлива взаємодія цих факторів визначає не тільки особливості функціонування таких угруповань, а й обумовлює настільки ж неоднозначний вплив регіоналізму на розвиток світової економіки і торгівлі [2].

Проте, в діяльності регіональних економічних організацій можна виділити такі основні напрямки [17]:

- спільні узгоджені дії у розвитку економік країн-учасниць – забезпечення стійких темпів зростання, вільного руху факторів виробництва;
- координація планів і перспектив розвитку найважливіших галузей економіки;
- сприяння інвестиційної та інноваційної діяльності в рамках окремих країн і в рамках економічних об'єднань;
- сприяння розвитку підприємництва на рівні окремих фірм; забезпечення вільного переміщення капіталів, робочої сили; захист прав власності та свободи ведення бізнесу.

Розглядаючи територіальні общини, можливо виділити рівні регіоналізації світової економіки: глобальні наднаціональні інститути, регіональні інтеграційні об'єднання, національні держави, автономні утворення всередині держави.

Глобальні наднаціональні інститути світової економіки об'єднують держави в планетарному форматі. До них належать економічні органи ООН, ВФ, група Світового банку, СОТ, ОЕСР, ОПЕК та ін. Світовий економічний порядок складається під егідою ООН і ґрунтується на трьох китах: МВФ, МБ і СОТ.

До організацій другого рівня належать регіональні об'єднання. З їх числа до тих, що успішно функціонують, можна віднести Європейський Союз, НАФТА, АСЕАН, АТЕС, МЕРКОСУР. Співвідношення цих двох рівнів світової економіки на кшталт поєднанню глобалізації та регіоналізації.

Як вже було зазначено, в кінці ХХ – на початку ХХІ століття посилилася тенденція до створення як нових форм, так і до зростання кількості інтеграційних угруповань, що призвело до появи терміну «новий регіоналізм», головним атрибутом якого є розширений формат і відкритість для інших країн. Новий регіоналізм не прагне до автаркії, але концентрує й об'єднує політичну й економічну могутність країн, які хочуть підвищити свою конкурентоспроможність у глобальній економіці.

Нові регіональні об'єднання істотно відрізняються від попередніх. Вони включають у себе більше країн, мають ширші можливості інтеграції держав, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Теоретично новий регіоналізм повинен гарантувати країнам з більш низьким рівнем розвитку вигідну інтеграцію з головними центрами світової економіки [15].

На думку польського економіста Г. Мосея, «раціональна модель регіонального співробітництва відкриває можливість економічної інтеграції країн з великою диференціацією економік, з різними традиціями і моделями розвитку. Динамічне зростання торгівлі товарами, послугами, а також приплив іноземних капітальних вкладень в інфраструктуру, освіту і науку веде до встановлення більш тісних зв'язків між підприємствами. ... Саме така модель інтеграції є найбільш ефективною з точки зору реального пристосування до умов глобалізації» [19].

Сучасний регіоналізм – це регіоналізм відкритого типу, що передбачає активну взаємодію окремих країн і регіонів, які знаходяться в умовах економічної взаємозалежності. Регіоналізація на сучасному етапі вирішує не тільки питання співпраці в сфері економіки і безпеки, а й в таких сферах, як екологія, культура, наука, соціально-політична сфера [20].

Бурхливе виникнення і активне зміцнення регіональних об'єднань, яке відбувається сьогодні, при першому наближенні може сприйматися як тенденція, що суперечить процесу глобалізації. Проте, глобалізація і регіоналізація є поняттями взаємопов'язаними і взаємообумовленими: одночасне існування тенденцій регіоналізації та глобалізації, і їхня взаємозалежність призводять до поступового ослаблення ролі національних держав.

Уявлення про пов'язаність процесів глобалізації та регіоналізації проглядаються в такій дефініції, як «регіонально цивілізаційні спільноти, своєрідний метaprocтiр з полі-функціональним статусом», які формують поліцентризм у світовому економічному просторі [17].

Можна позначити глобалізацію і регіоналізацію як дихотомію світового економічного процесу, при цьому регіональні утворення, з одного боку, були, є і будуть втіленням глобалізації, її активними суб'єктами, з іншого, претендують на роль опонентів міжнародних економічних організацій і на формування особливих полюсів глобалізації [21].

Складний характер процесів глобалізації та регіоналізації викликає неоднозначні оцінки дослідників. Одні вважають, що глобалізація і регіоналізація перебувають у взаємозв'язку і взаємно зміцнюють один одне. Згідно з іншими поглядами, ці процеси знаходяться в стані протиріччя або точніше, в суперечливій єдності, коли відбувається чергування односпрямованих і різноспрямованих явищ [22].

Таким чином, підводячи підсумки дослідження, можна зробити висновок, що глобалізація і регіоналізація є основними трендами сучасності, що впливають на склад міжнародних акторів і формування зовнішньоекономічної політики держав на регіональному напрямку. У міжнародних відносинах переважно беруть участь держави, здатні створити оптимальне співвідношення між процесами глобалізації та регіоналізації [23].

У ході дослідження обґрунтовано, що регіоналізацію вбачають як тенденцію, що йде поряд з тенденціями глобалізації та розвивається паралельно з нею. Однак співвідношення цих явищ світової економіки можна визначити як поєднання, як суперечливу взаємодію, яке обумовлене нелінійністю цих процесів.

Глобалізація і регіоналізація інтерпретуються як діалектична взаємодія різноспрямованих процесів. Глобалізація спрямовується до єдності світової економіки, регіоналізація до її фрагментації. Так, регіоналізація обмежує вільну торгівлю форматом своїх об'єднань, створюючи протекціоністські бар'єри для третіх країн, що опинилися за межами регіональних угод і союзів. Крім того, регіональні об'єднання створюють інституційні альтернативи таким міжнародним економічним організаціям, які охоплюють країни світу без урахування їх

територіальної прихильності, – СОТ, МВФ, МБ, економічні структури ООН. У цьому вбачається суперечливість процесів глобалізації та регіоналізації.

Одночасно зміцнення позицій регіональних об'єднань, розширення кількісного складу підсилюють їхні економічний і політичний впливи, що означає агрегування факторів глобального ринку. Укрупнення дозволяє спростити узгодження інтересів в планетарному масштабі, що сприяє розвитку і поглибленню глобалізаційних процесів.

Отже, в глобальній економіці породжуються певні протиріччя взаємодією глобальних і регіональних процесів. Регіональні економічні об'єднання виступають одночасно і як прояв більш широкого процесу глобалізації, і як інструмент захисту від негативних її наслідків.

Протиріччям сучасних процесів глобального економічного розвитку є антагонізм між глобалізацією та регіоналізацією міжнародної економічної діяльності. Разом з тим поглиблення глобалізаційних процесів у світі відбувається на фоні посилення фрагментації світового господарства, яка набуває найбільш яскравого втілення в активізації регіональних інтеграційних процесів. Характеризуючи співвідношення глобальних та регіональних процесів, не можна оминати увагою й суперечливе поєднання стихійності глобального економічного розвитку та впорядкованості регіонального розвитку.

Таким чином, у роботі обґрунтовано, що процес економічної регіоналізації є одним з найважливіших інституційних складових процесу трансформації світової економіки. В результаті розвитку інтеграційних процесів ліквідуються адміністративні та економічні бар'єри [24], здійснюється міжкраїнова і трансінституціональна дифузії фінансових та інформаційних технологій [25, 26].

Проведений нами аналіз готовності країн до регіональної економічної інтеграції дозволив дійти висновку про необхідність формування ефективного механізму і вироблення вектору розвитку інтеграційних процесів, спрямованого на формування інтегрованої регіональної економічної та валютно-фінансової системи, в умовах глобалізації світової економіки.

Економічна регіоналізація в умовах глобалізації стає важливим фактором для подальшого розвитку країн, причому у трансформаційній економіці України нагальним стає питання виконання послідовних заходів щодо приєднання до європейського інтеграційного об'єднання, що є основною стратегією зовнішньоекономічної діяльності країни та умовою реалізації її конкурентних переваг і пріоритетів шляхом встановлення балансу між цілями та показниками економічного і соціального розвитку. Це, зокрема, призведе до того, що процес інтеграції у глобальний економічний простір буде виваженим та націленим на взаємопогоджене удосконалення економічного розвитку держав.

Регіоналізація та глобалізація – різноспрямовані паралельні процеси розвитку сучасних міжнародних відносин. Обидва цих тренда існують в сучасній геополітиці і повинні бути враховані при визначенні зваженої внутрішньої і зовнішньої економічної політики держав.

Список використаних джерел:

1. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : монографія / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль, 2015. – 316 с.
2. Сидоров В. И. Влияние глобализации на синхронность протекания экономических процессов в рамках мировой экономики / В. И. Сидоров // Бізнес Інформ. – 2017. – № 3. – С. 16 – 20.
3. Булатова О. В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів : монографія. / О. В. Булатова. – Донецьк : ДонНУ, 2012. – 386 с.
4. Сідоров В. І. Торгово-економічна складова регіональних економічних процесів в умовах глобалізації / В. І. Сідоров, В. О. Бабенко // Бізнес Інформ. – 2016. – № 6. – С. 31 – 37.
5. Balassa B. The theory of Economic Integration / B. Balassa. – Homewood, Illinois: Richard D. Irvin, 1961. – 304 p.
6. Білорус О. Г. Економічна система глобалізму : монографія. / О. Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2003. – 360 с.
7. Bulatova O. Regionalization of the world economy / O. Bulatova // Вісник Маріупольського державного університету. Серія : Економіка. – 2016. – № 12. – С. 153 – 161.
8. Гальчинський А. Методологія аналізу економічної глобалізації : логіка оновлення / А. Гальчинський // Економіка України. – 2009. – № 9. – С. 4 – 18.
9. Геєць В. Конфігурація геополітичної карти світу та її проблемність / В. Геєць // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 4-15.
10. Резнікова Н. В. Поляризація й нерівномірність економічного розвитку як домінуюча ознака сучасного етапу глобалізації / Н. В. Резнікова, О. А. Іващенко // Інвестиції : практика та досвід. – 2016. – № 4. – С. 7 – 12.
11. Reznikova N. Phenomenology of neo-dependence in terms of economic globalization / N. Reznikova // International Economic Policy. – 2016. – Vol. 1. Issue 24. – P. 50 – 71.
12. Савельєв Є. Новий світовий економічний порядок : історія, теорія, напрямки формування / Є. Савельєв, С. Юрій // Журнал європейської економіки. – 2009. – № 4. – С. 353 – 370.
13. Відякіна М. М. Інтеррегіоналізм в умовах глобальної економічної інтеграції / Розвиток новітніх форм міжнародної економічної інтеграції на початку ХХІ століття : монографія / О. І. Шнирков, А. С. Філіпенко, Р. О. Заблоцька та ін. ; за ред. О. І. Шниркова. К. : ВПЦ «Київський університет», 2016. – С. 68 – 77.
14. Касабова І. А. Вплив глобалізації світової економіки на національний соціально-економічний розвиток / І. А. Касабова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 5 (96). – С. 75 – 84.
15. Бабурина О. Н. Регионализация и глобализация: к проблеме взаимосвязи / О. Н. Бабурина // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3 (27).
16. Яковец Ю. В. Глобальные экономические трансформации ХХІ века. / Яковец Ю. В. – М. : Экономика, 2011. – 384 с.
17. Грибова С. Н. Глобализация и регионализация – детерминанты мирового экономического развития / С. Н. Грибова // Экономический журнал. – 2015. – № 5 (41). – С. 9 – 23.

18. Луцишин З. Системні детермінанти сучасних гравітаційних процесів у геоekonomічному просторі / З. Луцишин, Н. Кравчук // Міжнародна економічна політика. – 2015. – № 2. – С. 29 – 49.
19. Мосей Г. Процессы глобализации и регионализации в мировой экономике / Г. Мосей // Экономист. – 2002. – № 9. – С. 28.
20. Hettne B. Globalization and the New Regionalism / B. Hettne – London, 2008. – Vol. № 1. – P. 8.
21. Мегатренды развития глобальной экономической системы: ведущие факторы, фреймы и детерминанты инновационных сдвигов : монография / О. Б. Чернега и др. – Донецк : Східний дім, 2014. – С. 86 – 102.
22. Akhter S. An Empirical Note on Regionalization and Globalization / S. Akhter, C. Beno // Multinational Business Review. – 2011. – Vol. 19, № 1. – P. 26 – 35.
23. Berry H. Is the world becoming smaller? Globalization and convergence across countries / H. Berry, M. Guilln, A. Hendi // February 2012. URL: <http://www.sas.upenn.edu/~hendias/research.html>.
24. Caporaso J. A. Theory and method in study of international integration / J. A. Caporaso // International organization. – 2010. – № 25. – 1971. – 228 p.
25. Кравчук Н. Я. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору. – К. : Знання, 2012. – С. 156 – 244.
26. Sardak S. Potential of economy socialisation in the context of globalisation / S. Sardak, O. Bilskaya, A. Simakhova // Economic Annals-XXI. – 2017. – № 64 (3–4). – С. 4 – 8.

1.6. дезінтеграційні процеси в глобалізованому світі: чинники та моделі

Регіональна інтеграція вже стала невід'ємною складовою сучасного глобального простору. Практично кожна країна так чи інакше залучена до регіональних інтеграційних процесів (економічних, політичних, суспільно-культурних).

1.6.1. Інтеграція та дезінтеграція як способи трансформації економічної системи

Під регіональною інтеграцією в широкому сенсі розуміється процес виникнення нової спільності з розрізнених частин, набуття нової якості об'єднаного суб'єкта, а також формування на цій основі загальних просторів: економічного, політичного, громадського, культурного.

Регіональна інтеграція як складне і багатогранне явище в економічному аспекті є формуванням стійких взаємозв'язків між територіально відокремленими господарськими системами (національними економіками).

Регіональна інтеграція може бути викликана діями двох типів гравців. Інтеграція «зверху» заснована на взаємодії держав і наддержавних органів, пов'язаних, наприклад, зі зміною законодавства та виробленням спільної політики. Інтеграція «знизу» визначається взаємодією на мікрорівні: інвестиціями, виробничими мережами і альянсами корпорацій, неформальними торговими співтовариствами та міграцією. Співвідношення інтеграції «зверху» і інтеграції «знизу» різняться в окремих регіонах світу [1].

Ідеальна та повна інтеграція просторово відокремлених господарських систем, швидше за все, принципово неможлива. Тому регіональна економічна інтеграція є не стільки результатом, скільки процесом наростаючого взаємопереплетіння національних економік [2–4].

У зв'язку з цим під дезінтеграцією розуміється процес, прямо протилежний процесу інтеграції, що виражається в скороченні економічної взаємодії країн, розпаді сформованих зв'язків, структур, інститутів, який веде до відокремлення в просторі вже інтегрованих господарських систем. Цей процес підвищує відносну самостійність і «незалежність» елементів. Однак не можна розглядати кожне руйнування, кожен розпад як дезінтеграцію, тому що не завжди процеси такого роду призводять до того, що елементи, на які розпадається система, набувають самостійного існування. При цьому дезінтеграція не завжди веде до повного розпаду сформованих інтеграційних зв'язків і поверненню суб'єктів до «початкової точки відліку».

Обидва явища співіснують у сучасному світі одночасно або змінюють один одного на кожному витку розвитку країн та інтеграційних об'єднань. Якщо інтеграція дозволяє отримувати вигоди від об'єднання розрізнених частин в єдине ціле від взаємодоповнення економік країн-учасниць, то дезінтеграція послаблює їхню взаємну залежність [5–6].

Більш того, інтеграційні та дезінтеграційні тенденції присутні одночасно в кожному інтеграційному угрупованні. Домінування інтеграційних тенденцій забезпечує йому стійке існування. В іншому випадку, дезінтеграція створює загрозу цілісності інтеграційного об'єднання [7].

Очевидно, що інтеграція та дезінтеграція як способи трансформації економічної системи зачіпають її основи, супроводжуються перебудовою структур, форм і способів економічної діяльності, зміною її цільової спрямованості. Вступаючи в інтеграційне об'єднання, стаючи підсистемами ще складнішої господарської системи із притаманними їй характерними властивостями і закономірностями функціонування та, відповідно, кардинально змінюючи якість відносин з суб'єктами зовнішнього середовища та іншими учасниками, національні економіки переживають періоди системної трансформації [7–8].

Відповідно до системного підходу розпад (дезінтеграція) великої складної економічної системи веде до утворення в її межах кількох самостійних нових, функціонування і розвиток яких, за наявності відповідних умов, ресурсів і факторів, може призвести (або не призвести) до нового процесу інтеграції, утворення об'єднання з якісно новими системними ознаками [9].

У свою чергу, прогресивне зростання інтегрованої господарської системи можливе тільки на основі цілеспрямованих і скоординованих зусиль економічних суб'єктів усіх національних підсистем, які входили до неї.

Таким чином, інтеграційні та дезінтеграційні процеси найтіснішим чином пов'язані між собою. Швидкість, напрямок і форми перших залежать від сили причин, які не тільки сприяють їй, але й протидіють. У разі якщо починають превалювати останні, то вони можуть перервати інтеграційний процес, що вже йде, навіть незважаючи на те, що він має історично виправданий і прогресивний характер. Розгортання інтеграційної тенденції завжди пов'язане з різними дезінтеграційними процесами, які є або її передумовою, або наслідком, або супутніми їй. Аналогічну картину можна фіксувати і в разі переважання дезінтеграційних тенденцій.

Конкретних досліджень, присвячених проблемам дезінтеграції, в економічній літературі не так багато. З економічної точки зору, заслуговують на увагу роботи Г. Волаарда, Т. Келена, Х. Оздеміра, А. Етціоні і ін. [10–11], присвячених аналізу причин дезінтеграційних тенденцій в країнах Європейського Союзу, а також В. Каганського, А. Лібмана, Б. Хейфеца та ін. [1, 12], приділяють основну увагу проблемам інтеграції та дезінтеграції на пост радянському просторі.

Загальний хід історичного процесу здійснюється й у формі дезінтеграції однієї системи, й у формі інтеграції системи нового типу, тобто чергуванням інтеграційних і дезінтеграційних процесів. Цей висновок підтверджується накопиченим і сучасним світовим досвідом створення та припинення існування різних інтеграційних формувань, а потім – утворення інших. Подібні зміни стали наслідком виникнення проблем всередині їхньої господарської системи, досягнутого нею якісного стану і структури, що сформувалася, а також впливу зовнішнього середовища.

Регіональна економічна інтеграція зумовлена наявністю об'єктивних і суб'єктивних причин. Об'єктивними причинами економічної інтеграції виступають розвиток продуктивних сил внаслідок науково-технічного прогресу, що викликає глибокі зрушення в структурі суспільному виробництві та міжнародному поділі праці, зростаючий ступінь відкритості національних господарств і прагнення захистити національні інтереси від глобальних загроз.

Активну роль у розвитку інтеграційних процесів відіграють політичні та інституційні причини: однакова спрямованість векторів внутрішніх і зовнішньополітичних курсів країн, що об'єднуються; схожість політичних цілей, які пов'язуються із діяльністю об'єднання; усвідомлення необхідності переходу від взаємної конкуренції до об'єднання зусиль для протидії глобальним викликам; своєчасна передача частини національних повноважень на наднаціональний рівень і формування наднаціональних інститутів; підтримка усіма верствами населення та ін.

Найважливішою передумовою еволюційного розвитку регіональної економічної інтеграції є наявність певного політичного консенсусу держав-учасників з основних питань економічної взаємодії. Найважливішу роль у процесі регіональної економічної інтеграції відіграє політичний чинник.

Інтеграційний процес має внутрішню логіку і динаміку, потенціал саморозвитку й якісного зростання. Цей процес може набрати таку «критичну масу» позитивних ендогенних факторів, коли він стає менш залежним від деструктивних екзогенних факторів, які можуть прискорити або сповільнити рух, але не в змозі повернути його назад. Навпаки, відсутність такої «критичної маси» ендогенних факторів провокує процес дезінтеграції.

Разом з тим, регіональну економічну інтеграцію можна вважати стихійним мимовільним процесом, оскільки взаємне пристосування національних економік у сучасному економічному господарстві неможливо без державного втручання і відповідного регулювання зовнішньоекономічної сфери. Саме в рамках державної політики розробляються міждержавні угоди щодо утворення регіональних інтеграційних угруповань або про приєднання до вже існуючих, а також визначаються їх основні напрямки та механізми реалізації.

У зв'язку з цим практична важливість даної проблеми полягає, по-перше, в можливості превентивно виявити фактори дезінтеграції та протистояти їм; по-друге, пояснити проблеми, характерні як для сучасних інтеграційних об'єднань, так і тих об'єднань, які припинили існування з позиції дезінтеграції.

1.6.2. Типологія дезінтеграційних процесів

Прояви дезінтеграції різноманітні: переорієнтація регіональних господарських комплексів на країни, які не беруть участі в інтеграційному об'єднанні, посилення диференціації держав, фрагментарність економічного простору всередині інтеграційної групи, припинення функціонування регіонального об'єднання, вихід або припинення членства окремих учасників в існуючому об'єднанні, конфлікт між національними та наднаціональними інтересами.

У зв'язку з цим вважаємо за доцільне для більш глибокого аналізу доповнити типологію дезінтеграції на основі критеріїв масштабу і причин.

З точки зору причин відзначимо два типи дезінтеграції, обумовлені внутрішніми і зовнішніми причинами.

В результаті дії внутрішніх причин виділимо такі форми дезінтеграції: вбудовану, дезінтеграцію багаторівневих систем (як результат посилення неоднорідності країн-учасниць), у результаті відсутності країни-ядра як результата втрати авторитету лідера.

Головною особливістю вбудованої дезінтеграції є наявність спочатку закладених внутрішніх протиріч у механізмі інтеграції під час створення інтеграційного об'єднання, які на певному етапі призводять до самоліквідації інтеграційної системи.

Причиною дезінтеграції багаторівневих систем є посилення соціально-економічної, політичної та культурної неоднорідності країн-учасниць.

Інтеграційне об'єднання на етапі створення включає різні за рівнем держави. Занадто сильна диференціація країн за соціально-економічними показниками розвитку, яка проявилася на початку інтегрування або посилилася в результаті дії проекту (його розширень) створює проблеми для отримання взаємних вигод. В односторонньому порядку переваги отримують країна-гегемон або група країн-

лідерів. Зусилля країн-лідерів щодо вирівнювання економічного потенціалу призводять до зростання їхніх витрат для усунення асиметрії. Наднаціональні інтереси, які більшою мірою усвідомлюють і відстоюють країни-лідери, вступають у протиріччя з національними інтересами більш слабких учасників або національними інтересами самих країн-лідерів. Для збереження цілісності інтеграційного простору ядро інтеграції допускає низку винятків і компромісів. Виникають різні рівні інтегрованості всередині простору і швидкості просування до загальної мети для окремих суб'єктів інтеграційного об'єднання.

Цільові функції окремих учасників інтеграційного об'єднання не збігаються з цільовою функцією самого інтеграційного об'єднання. Різноманітні учасники вибирають формати співпраці, що відповідатимуть їхнім національним інтересам. Узгодженість дій і почуття спільності в інтеграційному просторі, які повинні посилювати синергію взаємодії, послаблюються.

Справедливо в цьому випадку твердження А. Етционі для ЄС: об'єднання, де існує включеність учасників «наполовину» в інтеграційне співробітництво або «інтеграція на півдорозі», а її учасники є автономними в деяких областях політики, є нестабільним, нестійким [11].

Цілісність інтеграційного простору може порушуватися фрагментарністю і появою субрегіональних організацій. Варіанти подальшого розвитку можуть бути: інтеграційна стагнація, загострення націоналізму, зменшення розмірів об'єднання в результаті виходу (призупинення членства) з об'єднання низки учасників (локальна дезінтеграція) і скорочення масштабів інтеграційного простору. Угрупування зберігається і здатне до інституціональних і функціональних трансформацій. Прикладом прояву такої дезінтеграції може бути стан ЄС після розширення у 2004 році, що, на думку Г. Волаарда, з великою ймовірністю запускає процес дезінтеграції [10].

Дезінтеграція багаторівневої системи проявляється й у виникненні протиріч між рішеннями національних та наднаціональних інститутів в інтеграційному об'єднанні, втрати довіри до останніх з боку населення ЄС, яке не відчуває почуття включеності під час прийняття рішень і можливості вплинути на діяльність наднаціональних органів влади.

За даними опитування, яке фінансується Європейською комісією, у 2016 році тільки 1/3 жителів Європи вважають, що її голос має значення на рівні ЄС [13]. На думку населення 12 країн, в яких проводилося опитування, безпосередніми причинами спаду економіки, масового безробіття, погіршення рівня життя є урізання витрат заради скорочення бюджетного дефіциту для дотримання маастрихтських критеріїв. У зв'язку з цим, держави, які сумніваються в перспективах європейської інтеграції або створюють загрозу репатріювати національним державам компетенції, раніше передані наднаціональним структурам ЄС (Велика Британія), апелюють до «національних інтересів», викликаючи сплеск націоналізму і ЄС-скептицизму. Перемогу на виборах у багатьох європейських державах одержують політичні партії націоналістичного спрямування.

За результатами опитування виділені п'ять найважливіших на сьогодні проблем, з якими стикаються країни ЄС.

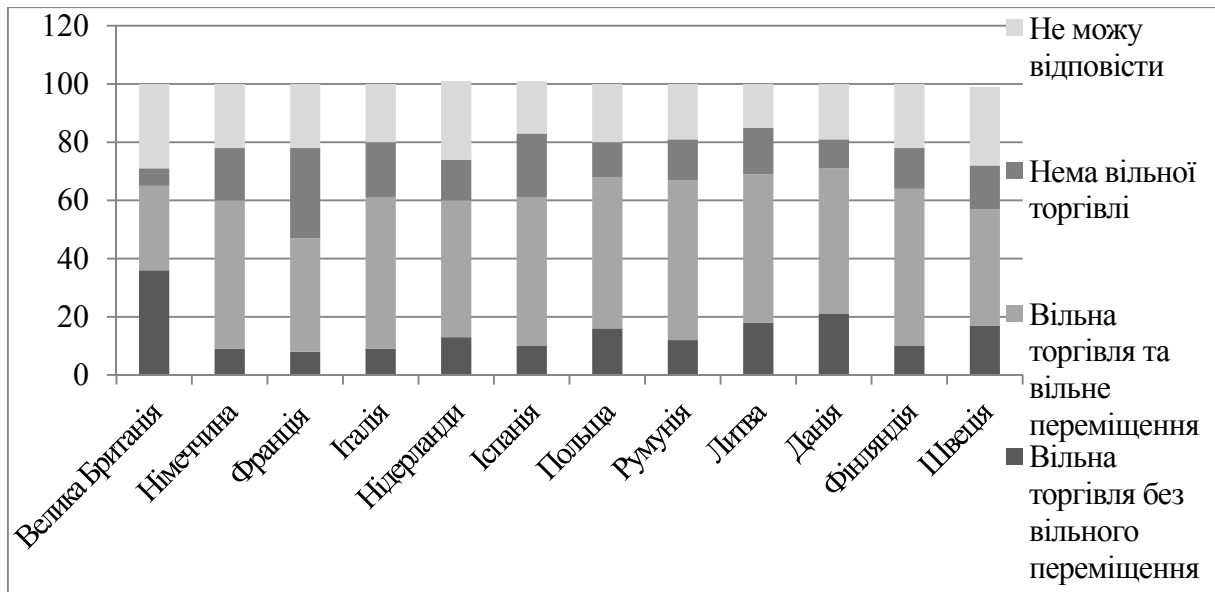


Рис. 1.6.1. Результати соціологічного опитування громадян країн ЄС щодо укладання угоди про вільну торгівлю Великої Британії з ЄС після її виходу з ЄС [13]

1. Громадяни країн ЄС навряд чи дозволять Великій Британії після виходу з ЄС укласти угоду про вільну торгівлю з ЄС, яка не включатиме автоматичне право громадянам ЄС жити і працювати у Великій Британії, на чому саме наполягають громадяни цієї країни. Фактично, у семи з одинадцяти країн ЄС більшість вважає за найкраще не укладати з Великою Британією жодних угод про вільну торгівлю, ніж погодитися на вільну торгівлю без свободи пересування. При цьому найжорсткішу позицію в цьому питанні займають французи (рис. 1.6.1) [13].

2. На думку європейців, Велика Британія навряд чи стане єдиною країною, яка покине Європейський Союз у найближчі десять років (рис. 1.6.2) [12].

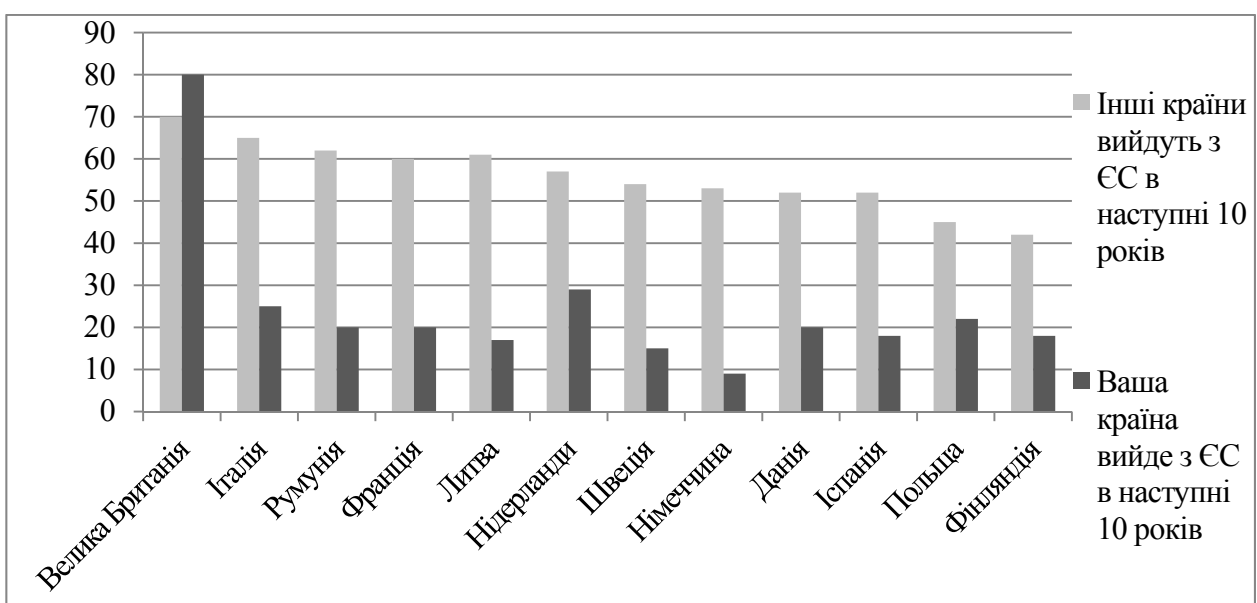


Рис. 1.6.2. Результати соціологічного опитування громадян країн ЄС щодо очікувань виходу країн з ЄС в наступні 10 років [13]

Жодна країна не задоволена балансом сил між ЄС і державами-членами. Проте, в жодній з них населення не очікує, що їхня власна країна конкретно стане однією з тих, хто піде з ЄС. Епоха все більш міцніючої ЄС може закінчитися і бажання країн ЄС повернути країнам-членам більше самостійності стає все популярнішим у восьми країнах ЄС.

Не дивно, що Велика Британія очолює цей список з 46 % громадян, які бажають повернути владу з ЄС, а в Нідерландах і країнах Північної Європи висловлюють ту ж точку зору 42-45 % громадян. У жодній країні не було впевненості в тому, що нинішній баланс сил між ЄС і державами-членами є прийнятним. Бажання отримання більшої кількості національних повноважень в ЄС було найпопулярнішим вибором в чотирьох країнах: в Литві (37 %), Італії (39 %), Іспанії (43 %) і Румунії (52 %) (рис. 1.6.3) [13].

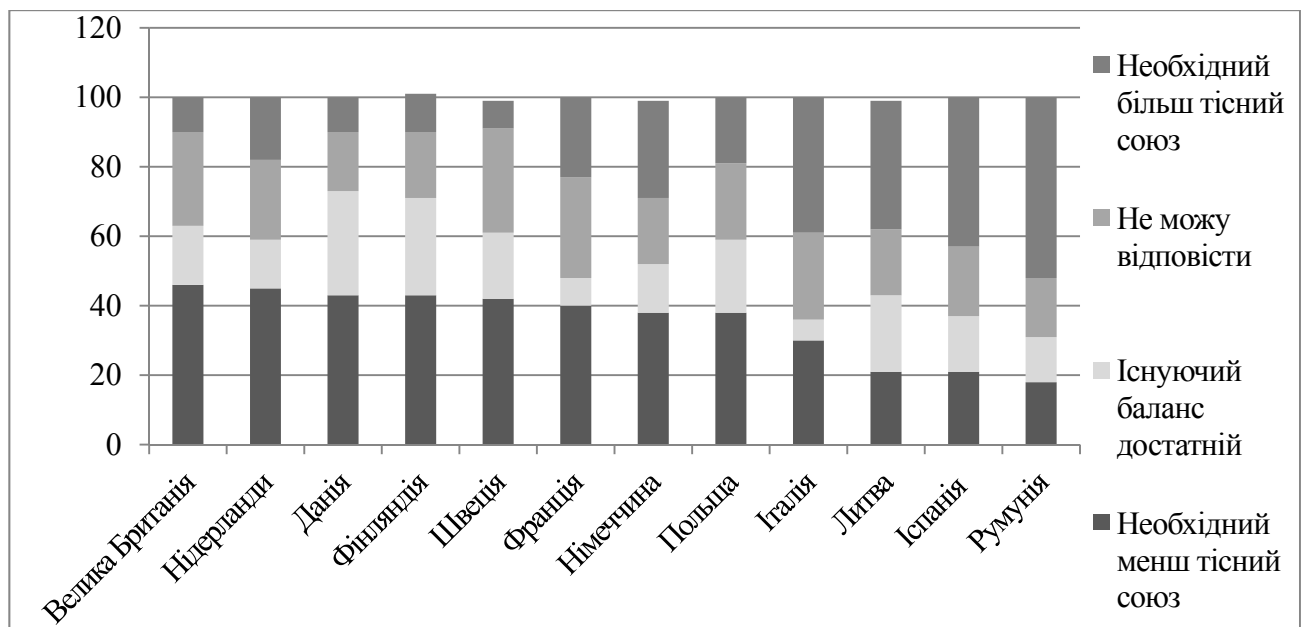


Рис. 1.6.3. Результати соціологічного опитування громадян країн ЄС щодо балансу повноважень інститутів ЄС і держав-членів [13]

4. Задоволеність рівнем демократії в Європі. Тільки в одній країні більшість громадян висловили задоволеність рівнем демократії - в Данії (62 %). У першу п'ятірку країн, де більшість людей незадоволені рівнем демократії, входять чотири країни, які сподіваються на подальшу європейську інтеграцію (рис. 1.6.4) [13].

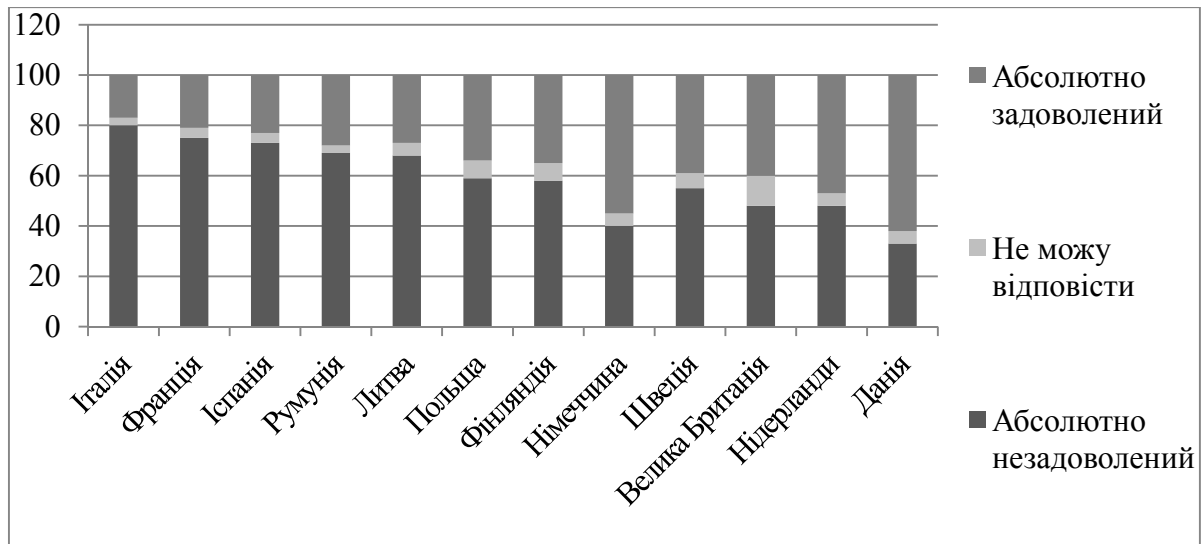


Рис. 1.6.4. Результати соціологічного опитування громадян країн ЄС щодо задоволеності рівнем демократії в Європі [13]

5. Імміграція – найбільша проблема європейців. Імміграція була визначена найважливішою проблемою громадянами чотирьох країн: Великої Британії, Данії, Німеччини та Швеції. І тільки Польща, Іспанія та Румунія вважають цю проблему менш важливою.

Три країни (Голландія, Франція та Італія) вважають, що стан економіки є найбільш важливою проблемою, в той час як освіта і нерівність є найбільш важливою проблемою в двох країнах (Фінляндія і Литва.). І тільки Польща вважає загрозу міжнародної агресії (імовірно з боку Росії) найбільш нагальною проблемою, яка стоїть перед їхньою країною [13].

Засобом розв'язання протиріч між інтеграцією та дезінтеграцією може бути, на думку М. Хіршмана, два варіанти: «вихід або голос» [10]. Поведінка незадоволених членів об'єднання створює тиск на наднаціональні або міждержавні органи та, тим самим, на всю систему, тому країни-члени використовують, по-перше, вихід з угруповання, щоб висловити невдоволення, що може запустити наступні процеси або окремі дії з реформування інтеграційної системи. При цьому вихід може бути фізичним і інституціональним (неучасть або анулювання членства в будь-яких інститутах).

Практичний приклад такого варіанту – Brexit, тобто вихід Великої Британії зі складу ЄС, який був прийнятий за результатами референдуму, проведеного в 2016 році.

І, по-друге, голос – індивідуальні або колективні петиції через звернення до вищих органів з вимогами зміни в управлінні або через розширення їхньої ролі та внеску в справи організації. Ці голоси можуть бути виражені через офіційні й неофіційні канали для скарг, систему представництва і т. д.

Країни-члени можуть висловлювати своє невдоволення не тому, що вони не мають можливості покинути систему. Навіть якщо у них є офіційно така можливість, на їхнє рішення впливає лояльність до системи і доцільність.

Лояльність може бути визначена як прихильність до організації, на основі почуття солідарності, довіри, спільності, ідентичності. Скористатися виразом невдоволення через голос змушує ще одне міркування для членів – невизначеність, пов'язана з виходом. Наслідки виходу породжують для них невизначену ситуацію. Витрати, пов'язані з виходом з існуючої угруповання, можуть бути більш значними, ніж вираз голосу в організації. Часто вихід із системи призводить до економічних втрат у таких масштабах, які не можуть бути перекриті можливими вигодами самостійної суверенної існування. Це наочно підтверджує ситуація з Грецією, населення якої невдоволено жорсткими вимогами керівництва ЄС, але в той же час не бажає самостійно залишати зону євро.

У довгостроковій перспективі все це перешкоджає розвитку необхідної довіри до центру політичної влади ЄС. Низка країн ЄС тому утримується від делегування повноважень наднаціональним структурам, вибираючи замість цього частковий вихід.

Зростаючі масштаби ЄС також ускладнюють організацію вираження голосу, тому що голос нових і відносно слабких країн-учасниць не є вирішальним, його важче донести до інших суб'єктів, а, з іншого боку, наднаціональному центру стає складніше знаходити узгодження суперечливих інтересів і задовольняти запитам все більш різноманітних своїх членів [10].

Дезінтеграція в результаті відсутності країни-ядра є результатом втрати авторитету лідера. Успішне функціонування інтеграційного об'єднання залежить від наявності країни-лідера (формального або неформального), навколо якої формується інтеграційна система, здатна взяти на себе інтеграційну ініціативу. Держава-ядро має бути готова на певні жертви заради збереження інтеграційного проекту. На неї покладається відповідальність за вироблення цілей і стратегії розвитку об'єднання. Така держава виконує роль економічного, технологічного, інвестиційного донора, від нього очікують компромісів на шкоду національним інтересам. Як правило, таким ядром стає країна (країни) з більш розвиненим економічним потенціалом і рівнем розвитку в регіоні, так як інтеграційна перспектива для інших учасників пов'язана з отриманням в короткостроковому періоді певних вигод. У разі відсутності країни-гегемона інтеграція має застійний характер, що є проявом дезінтеграційних процесів, які її руйнують.

Наочним прикладом такої дезінтеграції є ГУУАМ (згодом ГУАМ) (Грузія, Україна, Узбекистан (1999), Азербайджан, Молдавія (1997) – група держав, які об'єдналися з метою політичного протистояння російському впливу в регіоні. Передбачалося, що лідером могла стати Україна. Водночас, керівництво України заявляє, що діяльність ГУАМ для неї зараз неактуальна. Незважаючи на наявність з 2001 року статуту (Ялтинська хартія) і міждержавних органів – щорічна зустріч глав держав (вищий орган ГУУАМ), Рада міністрів в іноземних справ (виконавчий орган), комітет національних координаторів, жоден проект не був реалізований. Таким чином, навіть наявність загальних цілей, але відсутність лідера перешкоджає інтеграції.

Країна-гегемон більше не влаштовує деяких учасників, у результаті чого починається пошук нових стратегічних партнерів. Якщо в процесі інтеграції країна-лідер, на думку інших держав, не забезпечує їм інтеграційних вигод від доступу на свій ємний ринок, не виконує роль ресурсного, технологічного та інвестиційного донора, намагається пов'язати дотації в обмін на лояльність до своїх ініціатив або на дотримання встановлених правил (критеріїв) для учасників, то колишні «соратники» з інтеграції починають пошуки нових, більш «вигідних» стратегічних партнерів за межами блоку.

Причина звернення до «нової орбіти» за межами регіонального об'єднання пояснюється низкою факторів:

1. Відсутність реального інтересу до співпраці, тому що колишні соратники перетворюються на конкурентів на ринках загального простору, оскільки в силу схожих структур економік можуть експортувати однотипну продукцію на внутрішньорегіональний та світовий ринки. Показником прояву такої дезінтеграції буде скорочення частки внутрішньорегіональної торгівлі й однакова структура експорту, переважання міжгалузевої торгівлі, переважний розвиток взаємин на двосторонній основі.

2. Країна-гегемон пригнічує своїм авторитетом і кількістю голосів під час прийняття рішень у міждержавних або наддержавних інститутах. Країни СНД часто дорікають РФ наявністю «імперського синдрому», а будь-які ініціативи РФ щодо активізації інтеграції часто співвідносять із відновленням СРСР. З точки зору критично налаштованих аналітиків з країн Центральної Азії, інтеграція на євразійському просторі – це інтеграція країн регіону з Росією, що пояснює переважання процесів дезінтеграції на пострадянському просторі та невдачі ЗВТ СНД (1994) [14].

3. Зміна геополітичних орієнтирів і векторів розвитку. Це було типовим для колишніх країн РЕВ, країн Балтії, «Вишеградської четвірки», які вважали більш перспективною орієнтацію на ЄС. Небажання Азербайджану і Туркменістану визначитися з питання приєднання до ЗВТ СНД; метання України між ЄС та СНД довго заважали їй визначитися з приводу вступу до ЗВТ СНД (2011), ТЗ або ЗВТ з ЄС, також ілюструє даний тип дезінтеграції.

Кожна країна Центральної Азії намагається вирішити свої економічні та інфраструктурні проблеми самостійно, без опори на інтеграцію в СНД. Пошук нових стратегічних партнерів і прагнення до консолідації на основі азіатської ідентичності змушують ці країни інтенсивно зміцнювати єдність тюркських народів. Для чого з ініціативи Туреччини і було створено регіональне об'єднання Тюркська рада у складі Казахстану, Киргизстану, Азербайджану і Туреччини з необхідними інститутами (Рада співробітництва тюркськомовних країн, керівними органами якого стали Рада глав держав, Рада міністрів закордонних справ, Рада старійшин і Комітет старших посадових осіб).

До зовнішніх причин дезінтеграції можна віднести наступні: цілеспрямовані зусилля третіх країн, націлені на ослаблення діючої інтеграційної групи або її свідомий розкол, світові фінансово-економічні кризи, військово-політичні конфлікти.

Включаючи в інтеграційні процеси прикордонні території суміжних держав, ЄС як більш сильна сторона прагне поширити там свої норми і стандарти, направити співробітництво у вигідні для себе сфери. Так, з ініціативи польської сторони в рамках «Східного партнерства» протягом найближчих 10–20 років п'ять східних сусідів ЄС (Україна, Молдова, Грузія, Азербайджан і Вірменія) шляхом зближення їхніх економічної і політичної системи з ЄС повинні бути підготовлені до вступу до Євросоюзу.

Світові кризи, з одного боку, стимулюють дезінтеграцію, але, з іншого, зміцнюють співпрацю при активних спільних антикризових діях з ініціативи країн-гегемонів. Це підтверджує досвід МЕРКОСУР, ЄС та ін.

Військово-політичні конфлікти перешкоджають процесам інтеграції в умовах збройних зіткнень, що проявилось на території Кіпру, колишньої Югославії, Абхазії, Південної Осетії, Нагірному Карабасі, Придністров'ї. Ці конфлікти породили новий феномен, коли одна частина національно-державного утворення інтегрована в ЄС, а інша ні (Кіпр).

Таким чином, розвиток інтеграційної системи здійснюється на основі єдності інтересів країн у тій чи іншій сферах міжнародних відносин, з одного боку, і подолання суперечностей, що виникають в процесах зіткнення інтересів і цілей тих чи інших держав або їхніх об'єднань угруповань, що ведуть до дезінтеграції, з іншого.

1.6.3. Дезінтеграційні моделі та їхні особливості

Роль дезінтеграції полягає не тільки в запереченні інтеграції, але і у створенні імпульсу до нової конфігурації країн на регіональному просторі, тобто в руйнівному творенні відповідно до логіки зміни форм міждержавних відносин «інтеграція – дезінтеграція – реінтеграція – інтеграція на новому рівні». Завдання міждержавних і наддержавних інтеграційних інститутів – своєчасно вловити і протидіяти дезінтеграційним процесам, які зароджуються. Досвід показує, що більшості причин дезінтеграції можна протистояти, завдяки політичній волі та спільним зусиллям країн-лідерів, у результаті чого одні об'єднання виходять з інтеграційного кризи зміцнілими, а інші – руйнуються.

Що стосується моделей дезінтеграції, то існує досить проста їхня типологія, заснована на двох параметрах: порівняльній ролі процесів «зверху» і «знизу» в дезінтеграції та швидкості протікання цього процесу.

За вихідну точку для процесів дезінтеграції розглядається економічний простір, інтегрований як «зверху», так і «знизу»: якщо в регіоні досить високим рівнем розвитку характеризується лише один із каналів дезінтеграції, процеси мають більш простий характер. Спрямованість інтеграційних процесів визначається ініціатором, що задає вектор доцентрового руху. «Зверху» інтеграція відбувається з ініціативи державних органів влади або міжнародних співтовариств, «знизу» - коли «двигуном» зближення виступають мікро-економічні суб'єкти та зацікавлені соціальні групи. Причини становлення спільності та в разі інтеграції «згори», і в разі інтеграції «знизу» можуть бути

різні: політичні, економічні, стратегічні. Якщо ж відійти від «ідеальних сценаріїв», то найімовірніше початкових причин, що спонукали розвиток інтеграційних процесів, кілька, тобто існує комбінація певного набору факторів.

Особливий інтерес представляє аналіз дезінтеграційних моделей, запропонований А. М. Лібманом. Залежно від об'єднання простору «зверху» або «знизу» автор виділяє чотири основні моделі дезінтеграції, які відрізняються за швидкістю розпаду ін-інтегрованої простору і незворотності дезінтеграційного процесу (табл. 1.6.1).

Таблиця 1.6.1

Моделі дезінтеграції

	Висока швидкість дезінтеграції	Низька швидкість дезінтеграції
Домінування дезінтеграції «зверху»	Конфліктна дезінтеграція незворотньо веде до повного розпаду об'єднання; єдиний інструмент врегулювання конфліктів - безкомпромісний вихід з об'єднання	Стагнуюча дезінтеграція можливе перегрупування складових частин об'єднання; можливі переговори країн-учасниць щодо нових умов або нової структури об'єднання
Домінування дезінтеграції «знизу»	Шокова дезінтеграція спонукальні обставини: лиха або природні катаклізми, міжнаціональні конфлікти, зміна політичних режимів	Дивергентна дезінтеграція формування нової структури, нових зв'язків як наслідок конфліктної дезінтеграції

Джерело: [1].

Особливість моделі конфліктної дезінтеграції полягає в поєднанні доцентрових сил переважно на рівні взаємодії країн із вкрай високою швидкістю розпаду. У цьому випадку ініціатива для дезінтеграції знаходиться в політичній системі, в той час як економіка змушена тою чи іншою мірою підлаштовуватися під дезінтеграційні процеси, що вже відбуваються. Шлях дезінтеграції виглядає наступним чином: наростаючі протиріччя між державами в якийсь момент часу запускають ланцюжок політичних конфліктів (звідси конфліктна модель), що веде до ліквідації формальних інтеграційних структур. Звільнившись від тягара останніх, національні еліти вводять жорсткі протекціоністські заходи, які змушують вже приватні структури перебудовувати просторову організацію своєї діяльності, що веде до фрагментації ринків.

Можна говорити про три рушійні сили дезінтеграції: (1) пробудження «сплячих інститутів» в умовах примусової інтеграції; (2) зміни уподобань гравців під впливом самого процесу інтеграції, тобто інтеграція, що саморуйнується і (3) прояв форс-мажорних чинників, передбачити які заздалегідь було неможливо [1].

Логіка конфлікту, що веде до пробудження «сплячих інститутів» в процесі дезінтеграції, виглядає таким чином. Якщо інтеграційне угруповання формувалася не стільки як добровільне об'єднання держав, скільки під тиском країни-гегемона, то інструменти контролю з боку гегемона були обрані таким чином, щоб імітувати функціонування стандартної інтеграційної структури, наприклад, з ідеологічних міркувань. У цьому випадку розпад інтеграційної структури можна вважати неминучим наслідком втрати гегемоном лідерства в структурі: імітаційна добровільність раптово отримує конкретний зміст і використовується державами для виходу з інтеграційного проекту. Особливо часто така логіка спостерігається в недемократичних політичних режимах під впливом демократизації, яка веде до скорочення здатності гегемона контролювати інтеграційний простір.

Сценарій інтеграції, що саморуйнується, може бути пов'язаний як з економічною, так і з політичною доцільністю. У першому випадку протиріччя легко відстежити на прикладі теорії так званих ендегенних оптимальних валютних зон (ОВЗ) [15].

Згідно з поданням її прихильників, сама по собі валютна інтеграція країн призведе до зростання взаємної торгівлі, зближення економічних систем і, отже, до більшої відповідності критеріям ОВЗ. Тобто, створивши ОВЗ, країни створюють «здійснене пророцтво». Однак створення ОВЗ, як зазначає П. Кругман, може породити і протилежний ефект – зростання взаємної торгівлі веде до зростання просторової спеціалізації і, отже, дивергенції країн з точки зору критеріїв ОВЗ [15–16].

Прикладом політичної доцільності можна вважати сценарій, коли інтеграційна структура була створена слабкими державами на якийсь момент для взаємної підтримки. Підсумком функціонування інтеграційного утворення мало б стати посилення країн. Однак як тільки держави знаходять певний рівень стабільності (як політичної, так і економічної), участь в інтеграційному проекті стає для них недоцільною.

Форс-мажорні чинники дезінтеграції також досить численні. Тут можна згадати зміну моделі економічного і політичного устрою і появу нової зовнішньоекономічної стратегії (розпад інтеграційного угруповання соціалістичних країн – Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ), зміну політичних уподобань влади (Україна і Єдиний економічний простір), виникнення військових конфліктів (Грузія і СНД; розпад Латинського валютного союзу як наслідок Першої світової війни). Сюди ж віднесемо зміни етнічного складу населення території (відділення Техасу і Каліфорнії від Мексики в ХІХ столітті); глобальна економічна криза (розпад «європейської валютної змії» у 1973 році); процес політичної фрагментації держав – членів інтеграційного угруповання і т. п. Спільною рисою всіх описуваних факторів можна вважати їх непередбачений характер: інтеграційна структура просто не витримує нових реалій і змушена припинити існування або втратити частину членів. При цьому, грань між форс-мажорними факторами і саморуйнівної проектами досить тонка.

І у випадку з примусовою інтеграцією, і при сценарії інтеграції, що саморуйнується, можна припустити, що раціональні учасники могли б побачити майбутній колапс ще на ранній стадії. Однак проблема полягає в тому, що в даних двох сценаріях існують суперечності між *ex-ante* (в момент створення інтеграційного проекту) та *ex-post* (в момент розпаду) інтересами учасників. Наприклад, експансія держави-лідера є цілком раціональною, оскільки підвищує доступні групам інтересів види ренти. Однак ця ж обставина блокує динамічний розвиток. Питання в тому, чи були у вихідні структури вбудовані мирні механізми їх трансформації і розпаду. У випадку з примусовими структурами, природно, такі механізми відсутні: адже політичне керівництво країни-гегемона прагне уникнути реформ, що становлять загрозу для стабільності його стану.

Такі, які саморуйнуються, механізми також можуть бути передбачені: в цьому випадку інтеграційний проект із самого початку формується з перспективами припинити своє функціонування колись у майбутньому при досягненні певних цілей.

Частково прикладом такої моделі дезінтеграції може служити Центральноєвропейська зона вільної торгівлі (ЦЕФТА).

Як відомо, ЦЕФТА виникла з ініціативи «Вишеградської групи», яка була утворена в лютому 1991 року на зустрічі представників влади Угорщини, Польщі та Чехословаччини. Її мета – розвиток внутрішньої регіональної торгівлі та об'єднання зусиль з підготовки інтеграції в ЄС в умовах розвалу колишніх інтеграційних структур і проблематичності швидкої переорієнтації торговельних потоків на Захід.

У грудні 1992 року «Вишеградська група» (після поділу Чехії та Словаччини вона складалася із чотирьох держав) підписала угоду ЦЕФТА, яка вступила в силу у 1993 році. Країни, що підписали угоду, з самого початку розглядали її не як створення самостійної інтеграційного блоку, а як своєрідний підготовчий етап вступу до ЄС.

З 1995 року ЦЕФТА набула статусу відкритої організації, для приєднання до якої необхідно:

- наявність торгового договору з ЄС або статус асоційованого члена Європейського співтовариства;
- членство у СОТ / ГАТТ;
- наявність двосторонніх договорів про вільну торгівлю з кожною з країн – учасниць ЦЕФТА.

Це сприяло збільшенню чисельності членів ЦЕФТА, проте вона змінювалася в міру виходу з угоди і вступу до ЄС деяких її членів, у тому числі всіх країн-засновників, і приєднання до угоди нових держав, які прагнули активізувати свої торгово-економічні зв'язки і швидше приєднатися до ЄС. Іншими словами, ЦЕФТА не була зруйнованою повністю, хоча спочатку такий сценарій передбачався, а сталося її суттєве переформатування.

Головна відмінність такої стагнуючої дезінтеграції – тривалий період фрагментації інтегрованого «зверху» простору, поступового наростання протиріч і переходу реально функціонуючих об'єднань у стан псевдоінтеграції,

а потім повного розпаду, або, можливо, збереження у вигляді форумів та об'єднань. Логіка стагнуючої дезінтеграції схожа з ситуацією конфліктної дезінтеграції; головна відмінність полягає в тому, що замість одноразового спалаху конфлікту спостерігається тривалий період дезінтеграції.

Прикладом може служити СНД, яка на перших порах все ж мала досить дієві механізми співпраці, які згодом поступово знецінилися.

Ще один приклад, в чомусь схожий з ЦЕФТА, – створена у 1960 році Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ). Сюди увійшли Велика Британія, Португалія, Данія, Австрія, Швейцарія, Норвегія і Швеція, а пізніше – Фінляндія, Ісландія та Ліхтенштейн. На відміну від ЦЕФТА, ЄАВТ не розглядалася як тимчасове інтеграційне об'єднання, яке після вирішення поставлених при його створенні завдань буде ліквідовано. ЄАВТ виникла з ініціативи Великої Британії, яка змагалася з Францією у 1950–1960-х роках на європейському континенті, як альтернативна порівняно з ЄЕС модель європейської інтеграції. На відміну від ЄЕС, ЄАВТ зосередилася на усуненні мит у торгівлі між країнами-учасницями, насамперед на промислові товари, не ставлячи цілей використання більш глибоких форм взаємодії. Однак такі мінімальні завдання згодом вже не влаштовували багатьох членів ЄАВТ, які приєдналися до ЄЕС.

У 1973 році першими таким крок зробили Велика Британія і Данія. У 1986 році у ЄАВТ вийшла Португалія, в 1995 році Австрія, Фінляндія та Швеція. Але, як і ЦЕФТА, ЄАВТ не припинила існування, в неї входить на сьогодні чотири країни (Ісландія, Норвегія, Швейцарія і Ліхтенштейн). Сьогодні ЄАВТ є форматом взаємодії з ЄС для держав Західної Європи, що не входять у союз (так звані країни європейського економічного простору) [17].

Як правило, такий сценарій більш типовий для проектів, що саморуйнуються, ніж для примусових: розпад останніх зазвичай має катастрофічний характер. Однак для стагнуючої дезінтеграції істотна ще одна особливість: подібний сценарій може виникати як наслідок експериментування країн із різними сценаріями інтеграції та дезінтеграції в умовах відсутності точної інформації щодо переваг і недоліків кожного з них.

Наприклад, розпад СНД йде паралельно зі спробами нових незалежних держав вбудовуватися в ті чи інші проекти за межами пострадянського простору, і успіхи з пошуку нових партнерів впливають на позицію країн у регіоні СНД.

Відповідно, стагнуюча дезінтеграція типова ще для одного сценарію: коли в інтеграційному проекті об'єднується дуже велика кількість країн, які дуже відрізняються одна від одної за різними параметрами. У цьому випадку відцентровим силам в інтеграційному угрупованні протистоятимуть доцентрові сили різноманітності, та процес стагнуючої інтеграції є саме спробою пошуку оптимального поєднання.

Ще один фактор формування стагнуючої дезінтеграції – конкуренція інтеграційних проектів (наприклад, ЄАВТ і ЄЕС), в процесі якої одна з ініці-

атив поступово втрачає членський склад, а друга, навпаки, приваблює все більше і більше країн.

Сказане означає, що, на відміну від конфліктної дезінтеграції, стагнуюча дезінтеграція не обов'язково призводить до повного й остаточного розпаду відносин (зазвичай, напруга емоцій в умовах конфліктної дезінтеграції настільки висока, що подальша реінтеграція – в усякому разі, в короткому періоді, – неможлива).

Можна виділити дві альтернативні моделі стагнуючої дезінтеграції. По-перше, повна фрагментація економічного простору, по-друге, виділення інтеграційного ядра, в принципі зацікавленого в подальшій співпраці, і периферії інтеграційного об'єднання, окремі представники якої в перспективі можуть як остаточно відірватися від інтеграційного об'єднання, так і примкнути до нього.

Перейдемо до сценаріїв, в яких старт дезінтеграції був покладений фрагментацією економічного простору «знизу», а не «зверху». В цьому випадку у разі збереження політичної консолідації простір починає фрагментуватися за рахунок розпаду зв'язків між господарюючими суб'єктами, причому ця фрагментація відбувається досить швидко (тому її можна назвати шоковою). Йдеться про рідкісне явище, хоча б в силу того, що зазвичай господарські зв'язки на ринках є стійкими. Тому для швидкої фрагментації економічного простору (при збереженні більш-менш функціонуючих інститутах інтеграції «зверху») необхідні, швидше за все, екстраординарні обставини.

Очевидними прикладами можна вважати природні катастрофи або заворушення (особливо міжнаціональні конфлікти, які можуть привести до ефективної і вкрай швидкої дезінтеграції економічного простору).

Швидка фрагментація може бути пов'язана і зі змінами законодавства, які перешкоджають підтриманню економічних взаємозв'язків. У цьому випадку шокова дезінтеграція більш характерна для моделей інтеграції, заснованих на неформальній торгівлі. Наприклад, у багатьох країнах, що розвиваються, ринки інтегровані переважно за рахунок неформальних каналів взаємозв'язків. Зусилля держави з боротьби з цим неформальним бізнесом можуть призвести не до переміщення бізнесу в легальний сектор, а до повного розриву зв'язків, тобто до шокової фрагментації.

На відміну від шокової, дивергентна дезінтеграція пов'язана із повільним розпадом і переорієнтацією економічних взаємозв'язків. Прикладів такого розвитку подій в історії світової економіки було безліч: дуже часто дивергентна дезінтеграція «закінчує роботу» конфліктної, тобто вступає в силу після розпаду на якомусь етапі єдиного простору, поступово сприяючи зміні просторової структури торгівлі та руху факторів виробництва.

Наприклад, переважна більшість існуючих на якомусь етапі колоніальних імперій європейських країн у другій половині XX століття пройшли період дивергентної фрагментації.

Особливість дивергентної дезінтеграції полягає в тому, що вона лише у виняткових випадках передбачає дійсно повну і беззастережну фрагментацію

економічного простору. Точніше було б говорити про формування нових інтегрованих просторів зі зміною структури взаємозв'язків на місці старих.

Ця модель є результатом «творчого руйнування», яке здійснюють підприємці, що намагаються визначити оптимальну організацію своєї економічної активності. Стагнуюча дезінтеграція також має властивості експериментування, однак у ній цілком реальним підсумком експериментів може бути повний розпад простору на кілька порівняно невеликих територій.

Дивергентна ж фрагментація завжди неминуче призводить до виникнення нових просторів – через бажання економічних гравців використовувати переваги спеціалізації.

Дивергентна дезінтеграція, на відміну від перерахованих трьох моделей дезінтеграції, – неминуча частина розвитку світової економіки, особливо сьогодні, коли окремі регіони є лише згущенням економічних взаємозв'язків, а не повністю відокремленими просторами. Зворотним боком дивергентної дезінтеграції завжди залишається інтеграція – формування нових регіонів. Особливість дивергентної дезінтеграції: вона піддається управлінню: економічна політика може пом'якшити наслідки дезінтеграції або спробувати направити процес формування нових економічних взаємозв'язків.

Усі описані моделі дезінтеграції зазвичай не зустрічаються в чистому вигляді, а частіше існують у деяких поєднаннях. Розвиток дезінтеграційних процесів може початися з однієї моделі, а продовжитися за іншою. Крім того, існує певний взаємозв'язок різних моделей дезінтеграції. Так, модель з домінуванням дезінтеграції «зверху» викликає розвиток процесів дезінтеграції «знизу», які, як правило, більш інерційні в розвитку.

Таким чином, дослідження закономірностей дезінтеграційних процесів не менше, ніж аналіз успішних інтеграційних проектів, дозволяє знаходити більш точні рішення і вживати необхідних заходів у зовнішньоекономічній політиці.

Список використаних джерел:

1. Либман А. М., Хейфец Б. А. Модели экономической дезинтеграции. Интеграция и дезинтеграция [Електронний ресурс] / А. М. Либман, Б. А. Хейфец // Евразийская экономическая интеграция. – 2011. – Май. – №2(11). – Режим доступу: <https://econpapers.repec.org/article/scn031725/14458794.htm>.
2. Довгаль Г. В. Деглобалізаційні тенденції у сучасній світовій торгівлі в умовах нестабільності / Г. В. Довгаль, О. А. Довгаль // Вісн. Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. – Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – Харків, 2016. – Вип. 5. – С. 19–26.
3. Довгаль Г. В. Глобальний інноваційний простір: передумови, специфіка й інструменти формування / Г. В. Довгаль, О. А. Довгаль // Проблеми економіки. – 2017. – №1. – С. 15–20.
4. Довгаль Г. В. Тенденції розвитку глобального економічного простору: альтернатива вибору / Г. В. Довгаль, О. А. Довгаль // Вісн. Міжнар. слов'янськ. ун-ту. – Сер. «Економічні науки». – Т. XV, № 1. – Харків, 2012. – С. 80-88.

5. Довгаль Г. В. Транснаціоналізація туристичного бізнесу як напрям трансформації міжнародних економічних відносин / Г. В. Довгаль // Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : колективна монографія / кол. авт.; за ред. проф. А. П. Голікова, проф. О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – С. 170-184.
6. Довгаль О. А. Глобалізація vs регіоналізм: дихотомія світового економічного розвитку / О. А. Довгаль, М. О. Лазарчук // Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : колективна монографія / кол. авт.; за ред. проф. А. П. Голікова, проф. О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – С. 36-47.
7. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 464 с.
8. Світова економіка : підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. – 268 с.
9. Довгаль Г. В. Інноваційна економіка / Г. В. Довгаль, О. А. Довгаль. – Харків, ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 148 с.
10. Vollaard H. A. Theory of European disintegration [Electronic resource] / H. A. Vollaard. – Way of access: <http://www.jhubc.it/ecpr-riga/virtualpaperroom/017>.
11. Köllen T. European Disintegration: Tendencies of Renationalization within the European Union and its Impact on the Common Labor Market and EU Consumer Markets [Electronic resource] / T. Köllen // The international journal of diversity in organizations, communities and nations. – 2012. – Vol. 11. – Issue 5. – Way of access: https://www.researchgate.net/publication/237078476_European_Disintegration_Tendencies_of_Renationalization_within_the_European_Union_and_its_Impact_on_the_Common_Labor_Market_and_EU_Consumer_Markets.
12. Каганский В. Дезинтеграция государства и стратегия негосударственных структур : пространственный аспект [Электронный ресурс] / В. Каганский. – Режим доступа: http://www.libertarium.ru/l_libsb23-3.
13. Five findings from YouGov's European mega-survey [Electronic resource]. – Way of access: <https://yougov.co.uk/news/2016/11/28/five-findings-yougovs-european-mega-survey>.
14. Признаки экономической дезинтеграции в Центральной Азии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sng.allbusiness.ru/content/document_r_9DC24B40-2D23-4EF9-84D2-FC3440A6B972.html.
15. Frankel J. The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria [Electronic resource] / J. Frankel, A. Rose // Economic Journal. – Vol. 108. – Way of access: <https://econpapers.repec.org/paper/nbrnberwo/5700.htm>.
16. Corsetti G. Self-validating Optimal Currency Areas [Electronic resource] / G. Corsetti, P. Pesenti. – Way of access: <https://ideas.repec.org/r/cpr/ceprdp/3220.html>.
17. Довгаль О. А. Інноваційна політика в країнах Східної Європи під впливом інтеграційної політики ТНК : проблеми і протиріччя / О. А. Довгаль // Проблеми інноваційного розвитку економіки України : зб. наук. пр. з акт. проблем екон. наук / Наук. організація «Перспектива»: у 2-х ч. – Дніпропетровськ : Видавничий дім «Гельветика», 2014. – Ч. I. – С. 172–176.

1.7. Національна економіка в процесах глобалізації та регіоналізації: стратегії формування та підвищення конкурентоспроможності

1.7.1. Національна економіка в процесах глобалізації та регіоналізації

Глобалізація є найважливішою реальною характеристикою сучасної світової системи, однією з найбільш впливових сил, які визначають перебіг розвитку на сучасному етапі. Вона охоплює найважливіші процеси соціально-економічного розвитку світу, сприяє прискоренню економічного зростання і модернізації. У той же час глобалізація породжує нові суперечності та проблеми у світовій економіці.

Зараз усі країни світу різною мірою охоплені процесом глобалізації. Вияв процесів глобалізації є багатовимірним. Набувши рис процесу, до того ж суперечливого і непослідовного, глобалізація зумовлює вияв інших процесів, які вступають у суперечність як відносно один одного, так і щодо початкової «точки відліку», демонструючи в такий спосіб залежність нелінійної діалектики, яка впливає на регіональний розвиток та стан економічної безпеки як регіонів, так і національної економіки в цілому [1].

Отже, сучасний стан розвитку економіки характеризується наявністю двох процесів – регіоналізації та глобалізації.

Глобалізація економіки – посилення ресурсної, технологічної, фінансової взаємозалежності національних економік на підставі стрімкого зростання обсягів та урізноманітнення світогосподарських зв'язків.

Глобалізаційні процеси впливають на формування та розвиток господарства регіонів через процеси спеціалізації, економічної інтеграції в усіх аспектах економічної діяльності. Регіоналізація в даному випадку виступає як процес суміжний з глобалізацією у векторі розвитку господарства регіону, оскільки розкриває позитивні риси інтенсифікованих інтеграційних процесів.

Глобалізація з'являється завдяки ринку, який стирає межі між країнами. Цей процес стимулює зосередження високотехнологічного виробництва в найрозвинутіших країнах, що дає їм змогу розвиватися ще швидше, тим самим збільшуючи розрив з країнами, що відстають. А видобувні галузі, виробництво сировини, галузі, які забруднюють навколишнє середовище та ресурсомістка промисловість зосереджена в слаборозвинутих країнах. Це призводить до посилення економічної залежності національних господарств від загальносвітової кон'юнктури. Тому формуються міжнародні об'єднання держав для захисту власних інтересів, і тому числі для захисту національних своїх країн від негативних наслідків світової кризи.

Таким чином, глобалізація одночасно впливає на національні економіки, регіони, суб'єкти підприємницької діяльності та державні інститути. Типологію основних сфер впливу глобалізації показано на рис. 1 [1; 2, с. 284].



*Рис. 1.7.1. Основні сфери наслідків глобалізації
Складено автором за [1; 2].*

Фактично, процес глобалізації світової економіки пройшов через низку етапів (рис. 1.7.2). Слід зазначити, що регіональні аспекти залучення національної економіки до світового господарства в умовах інтернаціоналізації були похідними й обмежувалися, як правило, лише проблемами транс кордонного співробітництва, розвитку експортоорієнтованих виробництв та залучення іноземних капіталів в економіку регіону.

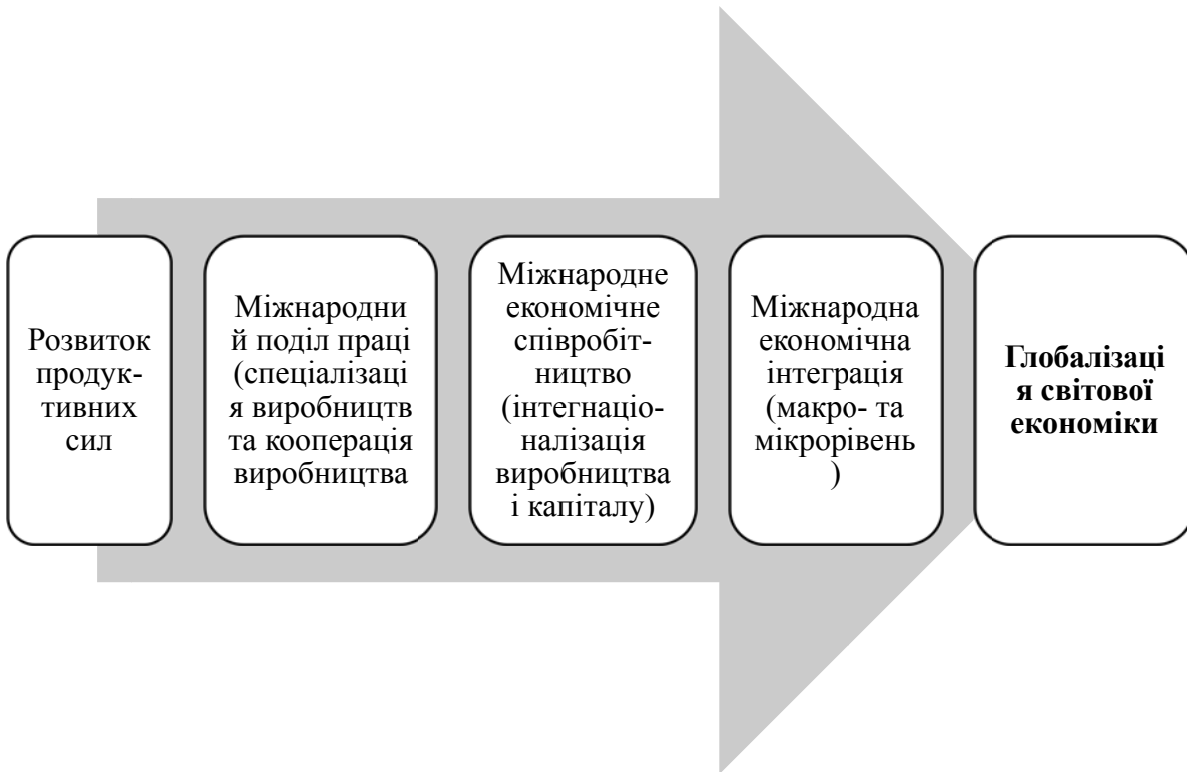


Рис. 1.7.2. Етапи розвитку глобалізації світової економіки
Складено автором.

Стрімкий розвиток процесів транснаціоналізації наприкінці ХХ на початку ХХІ століть обумовив кардинальні зрушення у світовому господарстві та призвів до глобалізації економічного середовища, що пояснюється таким. До кінця ХХ століття переважала інтернаціоналізація обміну, провідною формою міжнародної взаємодії була зовнішня торгівля, рис. 1.7.3.

Як видно з рис. 1.7.3, впродовж періоду з 1977 по 2001 рік спостерігається поступове зростання загальносвітового товарообігу ($y = 553,66x + 1154,3$), коефіцієнт апроксимації дорівнює $R^2 = 0,947$.

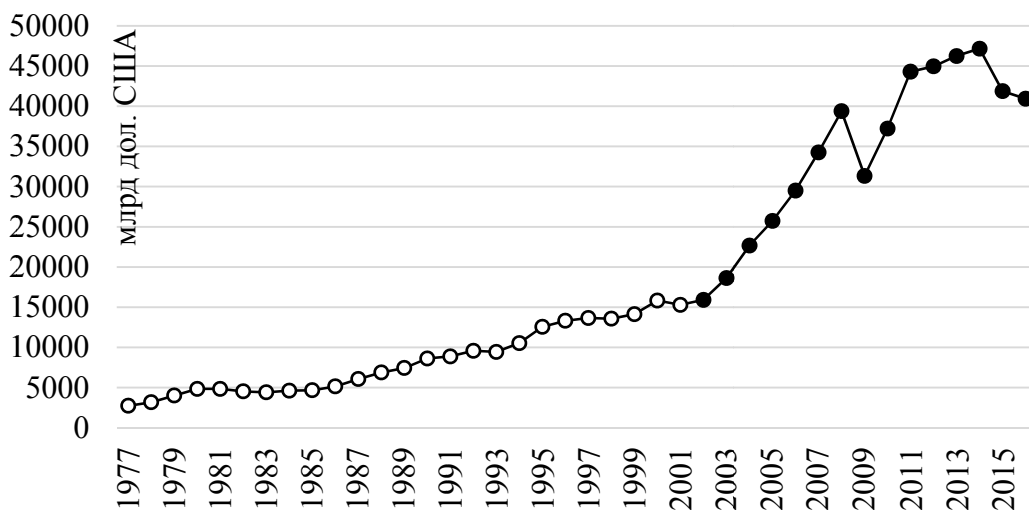


Рис. 1.7.3. Динаміка зростання світового товарообігу
Складено автором за [3].

У період з 2002 по 2016 рік динаміка зростання загальносвітового товарообігу стала проявляти більш нестабільні тенденції, що проявилось у стрімкому падінні у 2009 році та стрімкому зростанні у 2004–2008 роках та 2010–2011 роках. За цей період лінія тренду розвитку дорівнює $y = 2083,7x + 18009$, коефіцієнт апроксимації дорівнює $R^2 = 0,7516$.

Отже, можна констатувати, що наприкінці 90-х рр. основною формою міжнародної взаємодії стала інтернаціоналізація виробництва і капіталу, спричинена таким рівнем активізації діяльності ТНК, який дозволяє констатувати феномен явища транснаціоналізації.

Для визначення впливу транснаціоналізації та розвиток світового господарства (рис. 1.7.4) проведено кореляційний аналіз між обсягами прямого іноземного інвестування в межах ТНК (млрд дол. США) та обсягами світового ВВП (млрд дол. США) та визначено, що коефіцієнт кореляції ($R = 0,817177$) між досліджуваними індикаторами наближується до 1, що свідчить про наявність впливу процесів транснаціоналізації та, відповідно, глобалізації, на розвиток світової економіки на сучасному етапі.

Регіоналізація (особливо у межах національних господарських комплексів) розвивається завдяки децентралізації господарювання. В національних межах регіоналізація виражається в зростанні самоуправління розвитком регіональної економіки (регіони безпосередньо реалізують соціально-економічну політику держави). На національному рівні регіоналізація проявляється у формуванні міжнародних галузевих чи комплексних інтеграцій (ОПЕК).

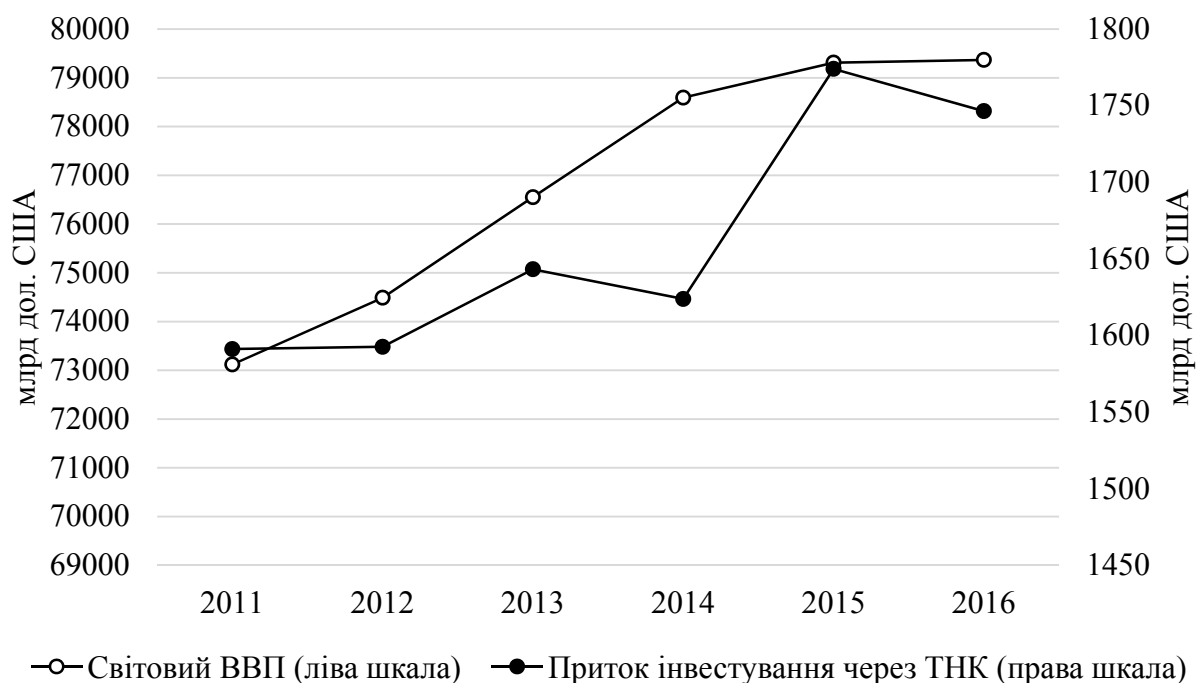


Рис. 1.7.4. Динаміка світового ВВП та обсягів інвестування через ТНК, 2011–2016 роки, млрд дол. США [4].

У зв'язку з тим, що центральне місце у світовому господарстві зараз посідають ТНК, попередні інструменти входження національних економік у світовий економічний простір не втратили актуальності, але більше не мають вирішального характеру. Практика доводить, що в сучасних умовах ні регіональні інтеграційні об'єднання, ні СОТ не здатні протистояти діяльності ТНК у разі негативного впливу на країну базування. Глобалізація економічного середовища перегруповує ступінь впливу діючих осіб на світовій арені (рис. 1.7.5) [5, с. 25].

На перший план виходять великі капітали і регіони як обмежено суверенні економічні суб'єкти. Формується якісно новий рівень економіки, який сполучає галузь і територію. Отже, економіка регіонів у сучасних умовах зазнає впливу систем вищого порядку: національної економіки, міжнародного та глобального економічного середовища. Визначають такі ключові моменти взаємодії між окресленими структурними рівнями:

1. Взаємодія між економікою регіонів і національною економікою в сучасних умовах характеризується піднесенням ролі місцевого самоврядування та розширенням повноважень регіонів у сфері міжнародної ініціативи, проте гостро відчувається невідповідність законодавчих рішень з можливістю їх реалізації, що пов'язано з розмитістю відповідальності між виконавчими гілками регіональної влади.

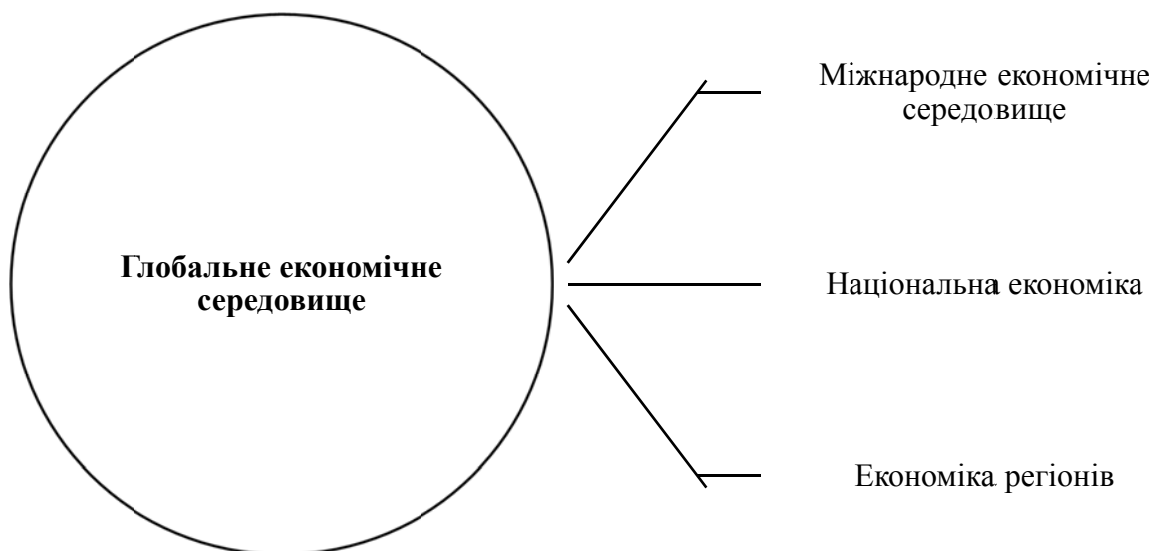


Рис. 1.7.5. Ієрархічна структура зовнішніх впливів на економіку регіону [5].

2. Взаємодія національної економіки з міжнародним економічним середовищем характеризується сполученням державної політики лібералізації зовнішніх відносин з політикою зваженого протекціонізму.

3. Зв'язки економіки регіонів з міжнародним економічним середовищем виступають у різнобічних формах міжнародної взаємодії регіонів – зовнішньої

торгівлі, іноземного інвестування, транскордонного співробітництва, науково-технологічного співробітництва, які опосередковані державним регулюванням.

4. Набувають актуальності зв'язки економіки регіонів з глобальним економічним середовищем під впливом зростаючого тиску ТНК, що означає, що регіони стають безпосередніми учасниками глобалізаційних процесів [5, с. 26]. При цьому вирішальними гравцями виступають глобальні корпорації, що робить безглуздою політику національних держав, які намагаються діяти в традиційному дусі «економічного націоналізму». Такий підхід припускає, що глобальна ринкова конкуренція виключає національні важелі державного регулювання, тому національний суверенітет, безумовно, повинен бути обмежений на користь наднаціональних інститутів.

Однак глобалізація, що веде до посилення наднаціональних сил, у той же час активізує диверсифікованість і прискорення становлення регіональних зв'язків, які будуються на взаємному узгодженні інтересів держав.

Функції регіону в умовах глобалізації значно ускладнюються не стільки через відкритість економіки, скільки через те, які елементами внутрішнього середовища (структури економіки регіонів) стають ТНК, які самі по собі являють феномен світового економічного розвитку і за внутрішньою природою є синергетичними системами, що здатні переводити оточуюче середовище на принципово інші траєкторії економічного та соціального розвитку [6]. Тому регіони мають виконувати не тільки внутрішню та зовнішню функції, а й функцію фільтрації небезпечних впливів глобального середовища на національну економіку в цілому. Виходячи з викладеного, зрозуміло, що ефективність соціального розвитку регіонів зараз (в умовах глобалізації) не може бути досягнута тільки на основі розв'язання внутрішніх соціально-економічних проблем.

Регіональний розвиток у сучасних умовах являє собою результат суперечливої взаємодії глобалізації та регіоналізації, переплетіння глобальних та локальних процесів еволюції світового господарства, які наведено в табл. 1.7.1.

Таблиця 1.7.1

Регіональний розвиток національних економік в умовах дії глобальних та локальних процесів

	Характеристика процесів	Вплив на регіони
Глобальні процеси		
Глобалізація		
Прискорення темпів інтернаціоналізації світового господарства	Тісна взаємодія, та взаємозалежність національних економік	Тенденція до самоідентифікації та подальшої автономізації регіонів
Підвищення ефективності світової комунікаційної системи	Зниження транспортних витрат, формування та розвиток глобальних інформаційно-комунікаційних мереж	Зменшився вплив фактору географічного положення регіону на його інвестиційну привабливість

Продовження табл. 1.7.1

Міжнародна мобільність капіталу	Вільний рух капіталу між країнами	Регіони конкурують за залучення інвестиційних ресурсів
Динамізація транснаціоналізації світової економіки	Збільшення масштабів діяльності ТНК	Стратифікація регіонів на регіони-центр і прийняття управлінських рішень та регіони-виробничі бази ТНК
Прискорення інституціоналізації глобальної економіки	Розширення сфер впливу існуючих та виникнення нових глобальних інституцій (СОТ, МВФ)	Активізація діяльності органів місцевого самоврядування, розвиток інститутів соціального та державно-приватного партнерства
Поглиблення процесу уніфікації та стандартизації бізнес-діяльності	Розробка та обов'язкове застосування міжнародних стандартів бізнес-процесів	Необхідність створення та розвитку локальних конкурентних переваг
Регіоналізація		
Розвиток процесів федералізації	Автономізація окремих територій	Виникнення регіонів-держав, які провадять незалежну політику
Посилення транскордонного співробітництва	Формування єврорегіонів	Розробка спільних стратегій регіонального розвитку та вирішення соціально-економічних проблем
Феномен «нового регіоналізму»	Поява нових регіонів, які характеризуються високим конкурентним статусом	Створення унікальних (таких, що неможливо відтворити в інших місцях) регіональних переваг
Локальні процеси		
Локалізація		
Географічна концентрація економічної діяльності	Виділення своєрідних «полісів інноваційного зростання» в обмеженій кількості регіонів	Формування та розвиток регіональних інноваційних систем. Розробка стратегій підвищення міжнародної конкурентоспроможності регіонів у довгостроковій перспективі
Економічна агломерація	Локалізація технологічно складного виробництва та послуг, НДДКР та центрів прийняття рішень у регіонах, де сконцентрована значна частка високоосвічених працівників з творчими здібностями	Виникнення міжрегіональної конкуренції за залучення високоосвічених робітників, які мають креативні здібності. Створення сприятливого регіонального соціально-культурного середовища. Регіональний маркетинг
Урбанізація	Утворення глобальних мегаполісів, зростання ролі міст у міжнародній економічній системі	Формування міст-регіонів. Наявність потужного урбаністичного центру виступає вагомим фактором конкурентоспроможності регіону

Джерело: [7].

Таким чином, глобалізація відкриває значні можливості для економічного зростання економіки регіонів, але при цьому сприяє диспропорційності та диференціації розвитку національної економіки.

1.7.2. Стратегії формування та підвищення конкурентоспроможності національної економіки

Перспективи розвитку країни у світовому господарстві зумовлені конкурентоспроможністю національної економіки, а саме поглиблення глобалізаційних процесів, актуалізація конкурентного суперництва, формування конкурентних

переваг породжує нові вимоги у напрямку підвищення та створення умов забезпечення конкурентоспроможності економічних суб'єктів.

Конкурентоспроможність національної економіки – здатність економічної системи забезпечувати за будь-якого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників соціально-економічну оптимальність, яка виявляється у високому суспільному ефекті та характеризується з позицій таких підходів:

- ресурсного (технологія, наявність капіталу для інвестування, чисельність і кваліфікація людських ресурсів, наявність природних ресурсів, економіко-географічне положення країни);
- факторного (динаміка зростання національної економіки, яка є базою для зміни позицій країни на світових ринках);
- рейтингового (інтегральне відображення стану економіки за допомогою системи макропоказників, на кшталт експортного потенціалу, рівня цін, рівня життя, валових інвестицій, якості роботи державних інституцій тощо) [8].

За визначенням Європейської економічної комісії ООН, для досягнення високого рівня конкурентоспроможності країни мають виконуватися такі умови:

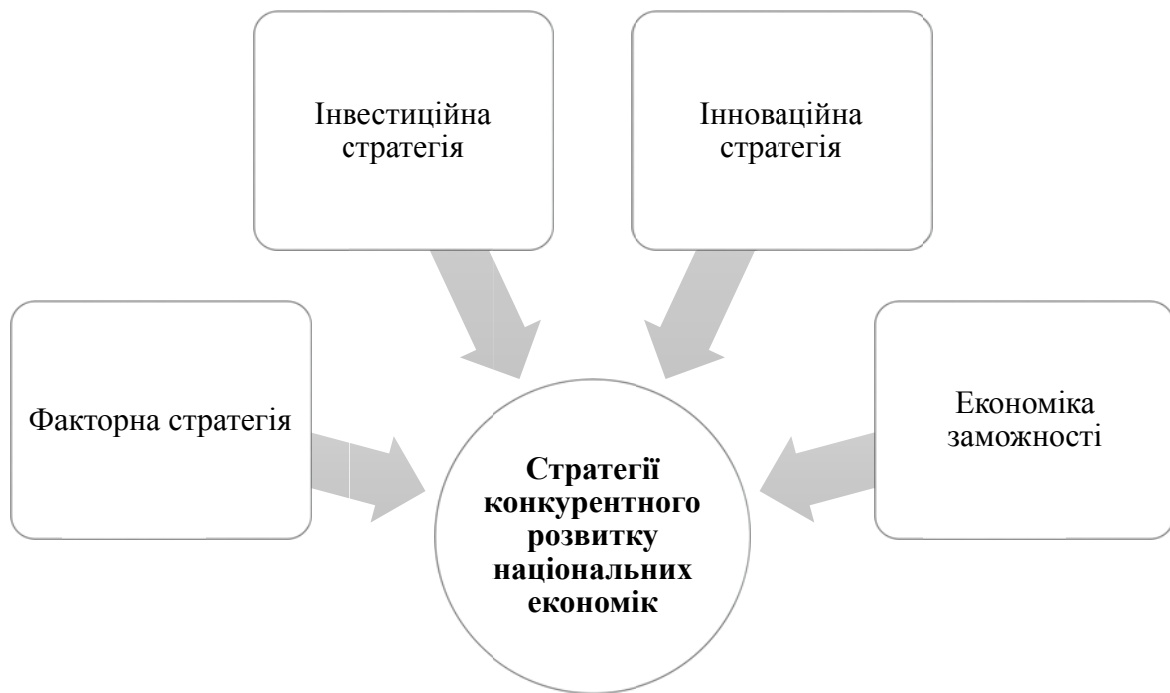
- 1) експортери мають зберігати та збільшувати свою частку на зовнішніх ринках;
- 2) на продукцію з високою доданою вартістю та сучасні технології має припадати частка експорту, що постійно зростає;
- 3) має збільшуватися середня питома вартість експорту країни [8].

Фактори конкурентоспроможності – це обставини та умови, які спричиняють конкурентоспроможність. Спочатку в індустріальній економіці факторами переважно визначальними багатство країни ґрунтувалися на ресурсах і географічному положенні країни. Вони забезпечували здебільшого екстенсивне економічне зростання. У міру розвитку індустріальної економіки набирає силу новаторство і зростання продуктивності факторів виробництва. Фактори конкурентоспроможності глобальної постіндустріальної економіки побудовані на технологічному прогресі та значному поширенні мереж. Особливого значення набувають інформаційно-комунікаційні технології, під впливом яких формується і розвивається єдиний інформаційний простір. Отже, факторами конкурентоспроможного розвитку національної економіки є:

- орієнтація державної політики на консолідацію суб'єктів економічних відносин;
- ефективна реалізація економічного інструментарію державного регулювання економіки;
- адаптація міжнародних правових норм конкурентного права до національних умов;
- активізація інструментарію інноваційної політики;
- реалізація політики інтелектуалізації соціально-економічного розвитку, яка сьогодні є джерелом економіки знань і формує конкурентні переваги на перспективу [9].

Для характеристики конкурентоспроможності національної економіки часто використовують модель життєвого циклу факторів конкурентоспроможності національної економіки, яка включає: стадію факторів виробництва; стадію інвестицій; стадію нововведень; стадію нагромадження [8].

Саме на основі зазначених моделей життєвого циклу факторів конкурентоспроможності національної економіки можна виділити чотири стратегії конкурентного розвитку національних економік, рис. 1.7.6:



*Рис. 1.7.6. Стратегії конкурентного розвитку національних економік
Складено автором.*

1. Факторна стратегія (економіка): розвиток за рахунок факторів виробництва, коли країна може розвиватися лише завдяки факторним умовам «конкурентного ромбу». Це відправна точка розвитку, характерним є вузький набір галузей, що можуть конкурувати на світовому ринку: сільське господарство, видобувні галузі. Існує конкуренція на ціновій підставі з основної нескладної продукції масового виробництва. Необхідне устаткування та технології купуються за кордоном. Доходи від експорту сировини, праце- та капіталомістких товарів йдуть на інвестиції у власну індустріально-технологічну базу. Приклад: у 1950 роки з факторної стратегії почалося економічне піднесення Японії, Південної Кореї.

2. Інвестиційна стратегія (економіка): розвиток за рахунок інвестицій. Інвестиції сприяють появі інших детермінантів та виходу на другу стратегію. Приклад: Японія, країни – «Азійські дракони» у 1960–1980 роках. Зараз цю стратегію має Китай, Бразилія. Іншим країнам вийти за межі першої стратегії (факторної економіки) перешкоджають нездатність уряду, відсутність конкуренції й витік капіталу за кордон (відсутність контролю закордонних каналів продажу продукції).

3. Інноваційна стратегія (економіка): країна має повний «конкурентний ромб» у декількох галузях. Приклад: усі країни ОЕСД (Велика Британія – на початку ХХ століття, Італія, Японія – у 1970-х роках Ізраїль, Сінгапур, Тайвань – у 1990-х роках). Національні компанії не тільки переймають та розвивають закордонні технології (як на другій стадії), а й створюють їх. Конкуренція здійснюється не стільки на цінній підставі, скільки за рахунок диференціації продукції. Зростає важливість ефективної стратегії компанії. Зміцнюються позиції країни в «економіці послуг» – міжнародній торгівлі послугами (що нехарактерно для «факторної» та «інвестиційної» економік). Інноваційна економіка характеризується найвищою стійкістю щодо несприятливих зовнішніх чинників, макроекономічних коливань. Сільське господарство, промисловість, сфера послуг (туризм) конкурують на базі передових технологій та є маловразливими до коливань цін і валютних курсів.

4. Економіка заможності: рухома сила розвитку країни є її нагромаджене багатство. До цієї стратегії підійшли соціально-орієнтовані країни Західної Європи, США, Канада, Австралія, Нова Зеландія. Цілі суспільства насамперед соціальні. Знижується престиж праці в реальному секторі, підвищується – у виробництві суспільних благ, нематеріальній сфері. Соціально орієнтовна держава характеризується високими податками. Величезні капітали скеровуються у фінансові активи, інформаційні технології. Виникає загроза втрат позицій у базисних галузях. Іноземні інвестори купують національні компанії та інтегрують їх у свої внутрішньофірмові мережі. В останні роки глобальна конкуренція змушує зменшувати соціальні видатки та збільшувати податки, оскільки спостерігаються застійні явища. Тому здійснюються програми з дерегулювання та приватизації. Зараз підтримують свої високі позиції з міжнародної конкурентоспроможності Фінляндія, Швеція, Данія, Норвегія, яким належать перші місця у рейтингах міжнародної конкурентоспроможності. Щодо України, то вона перебуває на початковій стратегії конкурентного зростання, коли переважає ресурсна (факторна) та інвестиційна економіка [10].

Основною проблемою конкурентоспроможності національної економіки є багатоаспектність визначення цього поняття. Однією з причин такої ситуації є відносність та суб'єктивність поняття. У міру плину часу різне значення пов'язують із окремими чинниками конкурентоспроможності країни і різними рівнями розвитку.

У табл. 1.7.2 наведено порівняння існуючих ознак «конкурентоспроможності національної економіки» з економічної точки зору.

У сучасних умовах формування конкурентоспроможності відбувається завдяки різним формам співпраці: від утворення інтеграційних об'єднань до створення коаліцій, альянсів та інших форм «виняткових стосунків» між суб'єктами ринку. Такі взаємовідносини зазвичай належать до нових ринкових структур, відмінності яких проявляються як організаційно, так і через співробітництво, розуміння крос-культурних принципів ведення бізнесу, довіру, етнічну лояльність тощо. Спільне використання потенціалу та накопичених компетенцій, розподіл витрат і ризиків, вибудовування окремих елементів

ринкової пропозиції дає змогу підприємствам формувати такий рівень конкурентоспроможності, який буде недоступним для інших діючих суб'єктів господарювання.

Кожна країна має декілька варіантів функціонування у конкурентному просторі завдяки (рис. 1.7.7):

– збереженню конкурентоспроможності. Створення умов для збереження конкурентоспроможності та можливості розгортання на цій основі майбутніх проривів дає змогу втілення процесу модернізації промисловості, розширення, реконструкції тощо. Однак такий підхід не виведе підприємства та країну в лідери світового ринку;

– підвищенню конкурентоспроможності. Обов'язковою передумовою високотехнологічної економіки є інноваційний прорив.

Таблиця 1.7.2

Трактування поняття «конкурентоспроможність національної економіки»

Автор	Трактування, характеристика за джерелом
OECD(OrganisationforEconomicCooperationandDevelopment) (1996)	здатність компаній, галузей, регіонів, націй і наднаціональних просторів створювати відносно високий рівень доходів і заробітної плати, залишаючись відкритими для міжнародної конкуренції
WorldCompetitiveness Report (1994)	є результатом перетворення ресурсів країни, чи то існуючих (наприклад, природні ресурси), чи створених (наприклад, інфраструктура, людський капітал) завдяки виробничим процесам в економічні результати, які потім перевіряються засобами конкуренції на міжнародних ринках
WorldCompetitiveness Yearbook (2003)	простір економічних знань, який аналізує факти і політику, формуючи здатність країни до створення і збереження оточення, що сприяє творенню більшої цінності для підприємств і добробуту
WorldEconomicforum (2009)	набір інститутів, політики, чинників, які визначають рівень продуктивності факторів виробництва в країні. Ключовим тут є вплив на економічну динаміку в довгостроковому періоді, що забезпечує країні захист від небажаних наслідків економічних коливань
Б. Скотт, Дж. Лодж	здатність економіки до виробництва, розподілу товарів і надання післяпродажних послуг для міжнародного бізнесу
Д. Долар, Е. Вульф	поєднання досягнення успіху в міжнародній торгівлі на базі високої технології та продуктивності з високими доходами і заробітною платою
Закон України «Про захист економічної конкуренції»	змагання між суб'єктами господарювання за отримання переваг над іншими суб'єктами господарювання, унаслідок чого споживачі (суб'єкти господарювання) мають можливість обирати між декількома продавцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обігу товарів на ринку
М. Данн	гнучкість, з якою національна економіка спроможна передбачати структурні зміни і адаптуватися до них. Найважливішою ознакою конкурентоспроможності є її зміна у часі
М. Портер	продуктивність – основний елемент міжнародної конкурентоспроможності на національному рівні
Президентська Комісія у справах конкурентоспроможності американської промисловості (1985)	стан економіки, коли країна в умовах вільного та чесного ринку може виробляти товари (послуги), які співвідносяться з вимогами міжнародного ринку, та водночас зберігати або підвищити реальні доходи своїх громадян

Джерело: [11].

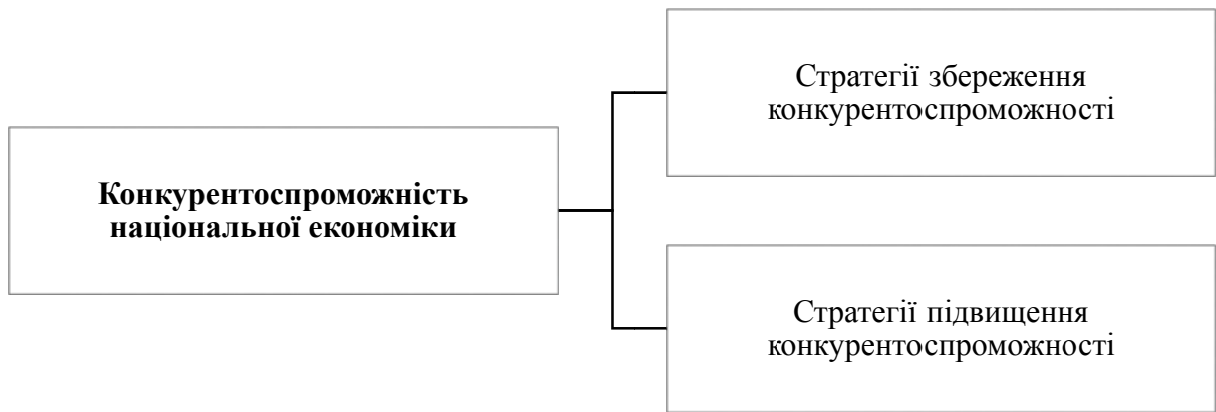


Рис. 1.7.7. Альтернативи функціонування та розвитку конкурентоспроможності національної економіки [11].

Для України сьогодні важливо забезпечити вирішення соціально-економічних проблем і розвиток інноваційної економіки не лише на основі оновлення основних фондів, модернізації, але й через впровадження новітніх технологій, інноваційних процесів, проривних інновацій.

Конкурентоспроможність є головним показником стану економіки країни і перспектив розвитку. Її вивченням займається багато аналітичних центрів світу. Серед них найбільш представницькими є дослідження, що проводяться швейцарськими інститутами – Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum) [12] і Міжнародним інститутом розвитку менеджменту (International Institute for Management Development) [13], які щорічно публікують доповіді про конкурентоспроможність країн і відповідні рейтинги. В умовах глобалізації національна економіка будь-якої держави не може розвиватися незалежно від світового господарства.

Таким чином, конкурентоспроможність національних економік у системі світового господарства оцінюють здебільшого на основі моніторингу бізнес-клімату, рівня економічної свободи, якості та ефективності державного управління, ступеня глобалізації економіки, рівня розвитку людського потенціалу, потенціалу зовнішніх запозичень, рівня корумпованості суспільства тощо.

1.7.3. Інноваційна стратегія формування та підвищення національної конкурентоспроможності

В останні десятиріччя у світі відбувся перехід від статичних і динамічних конкурентних переваг до інноваційних, досягнення яких перш за все пов'язане з переходом країн на інноваційний шлях з метою досягнення якісно нового рівня соціально-економічного розвитку. Місце країни в міжнародному співтоваристві все більш визначається станом освіти, обсягами використання досягнень науки й техніки, ефективністю інтеграції факторів виробництва, капіталу, інформаційних та інтелектуальних ресурсів. Світовий досвід

демонструє, що важливими умовами досягнення більш високого рівня конкурентоспроможності країни є:

- сприяння створення і оволодіння новими знаннями як основи ефективної конкурентної боротьби;
- розвиток внутрішньої конкуренції, яка сприяє інноваційній активності;
- створення конкурентних переваг шляхом використання інновацій, нових технологій, знань та інформації;
- здатність окремих підприємств та промисловості в цілому впроваджувати нововведення, удосконалювати та модернізувати їх;
- розуміння, що утримати конкурентні переваги можна тільки шляхом безперервного впровадження нових та удосконалення вже існуючих інновацій, оскільки будь-яке досягнення є доступним для повторення конкурентами;
- створення сприятливого середовища з метою стимулювання розвитку передових галузей, появи нових галузей та нових підприємств [14].

Іншими словами, для зростання національної конкурентоспроможності країни необхідна постійна спрямованість її економіки на пошук, здійснення і впровадження нововведень, тобто на інноваційний шлях розвитку, адже існує пряма залежність між конкурентними перевагами системи та її спроможністю впроваджувати інновації, рис. 1.7.8.

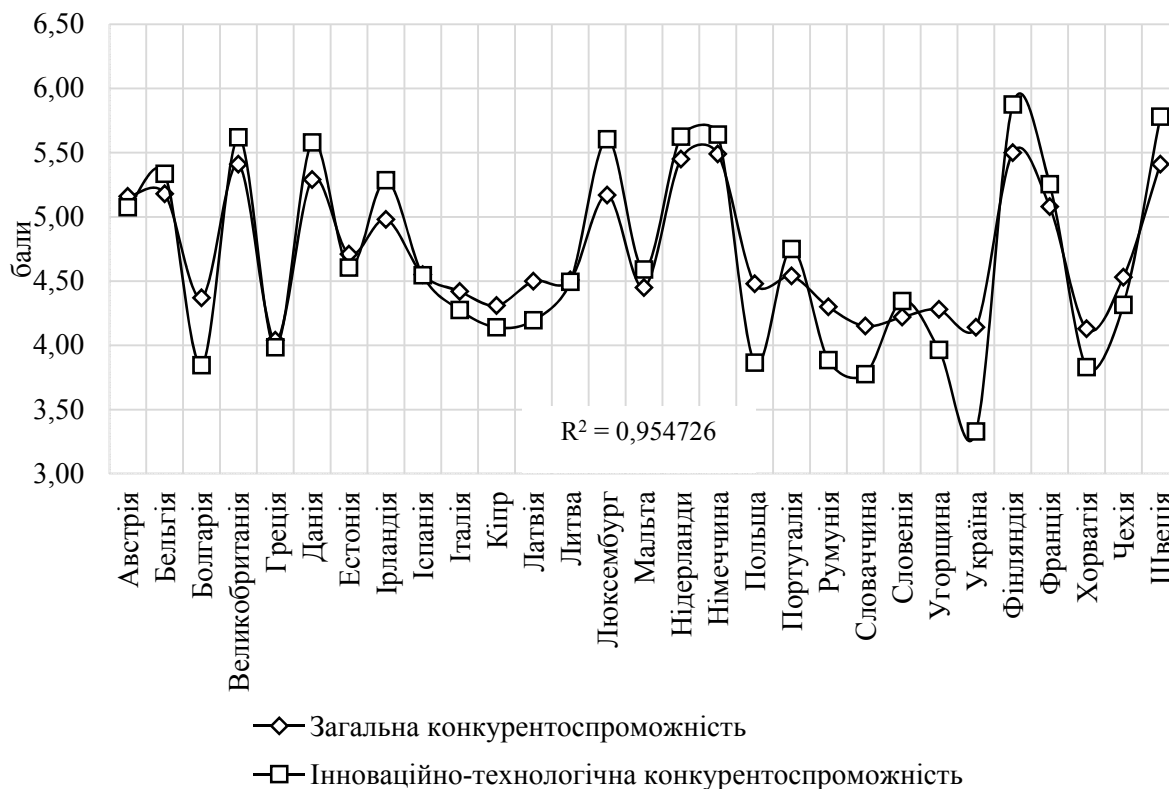


Рис. 1.7.8. Взаємозв'язок загальної та інноваційно-технологічної конкурентоспроможності країн Європи (2017)

Складено автором за [15].

Як видно з рисунку, лінії загальної конкурентоспроможності та інноваційно-технологічної конкурентоспроможності майже повністю співпадають. Наявність тісного зв'язку також підтверджується і кореляційними розрахунками (коефіцієнт кореляції дорівнює $R^2 = 0,95$). Це свідчить про те, що інноваційно-технологічний компонент є ваговою складовою глобальної конкурентоспроможності країн.

Швидке зростання темпів інтелектуалізації економіки, підвищення ролі знань як одного із важливих ресурсів, зумовило виникнення поняття «інноваційна конкурентоспроможність» та свідчить про активне зростання ролі інновацій, знань та інформації. Зміна технологій і розроблення різних видів інновацій стали новою парадигмою конкурентоспроможності, яка потребує від підприємств спроможності якнайшвидшої реалізації інновацій.

А конкурентні переваги у сучасних умовах почали формуватися одночасно з розвитком процесів інтелектуалізації праці, інформатизації життя суспільства [11].

Отже, ключовими чинниками сучасної переважно інноваційної (зокрема технологічної) конкурентоспроможності є:

- відкритість системи світогосподарських зв'язків, міжнародної торгівлі із дотриманням умов захисту, збереження національних інтересів;
- інвестиції у розроблення нової технології та розвиток людського капіталу;
- економічне середовище країни, яке сприяє виникненню нових ідей, дифузії інновацій, технологічному розвитку підприємств. Конкурентоспроможність країни треба розглядати з точки зору можливостей створювати й утримувати у довгостроковій перспективі стійкі конкурентні переваги [11].

Формування інноваційної стратегії – це системний процес, що дає змогу на підставі стратегічного мислення проаналізувати зміст умов, у яких працюють суб'єкти господарювання, регіони тощо; визначити місію, стратегічні інноваційні цілі та завдання, виявити основні напрями та превентивні заходи інноваційного розвитку за максимального використання усіх можливих ресурсів. Важливим у процесі розроблення інноваційної стратегії постають зміни у площині людського потенціалу. Це пов'язано з тим, що найголовнішим системоутворюючим чинником відносно інноваційного розвитку є трансформація сучасного рівня управлінського мислення із орієнтацією на новітні стратегії та перспективні методології дослідження. Інноваційна стратегія розвитку економіки країни окреслює напрями, тип інноваційної політики і безумовно має вплив на форми реалізації політики. Втілення інноваційної стратегії ґрунтується на таких основних напрямках діяльності: розроблення планів і програм інноваційного розвитку та діяльності; контроль процесу розробки та впровадження інновації; аналізування інноваційних програм і проектів; розроблення та здійснення єдиної державної інноваційної політики; координація інноваційної діяльності; забезпечення інноваційних програм і заходів ресурсами; застосування цільового управління комплексом інновацій завдяки формування цільових груп задля системного вирішення проблем, пов'язаних із інноваційною діяльністю.

Розробка та втілення інноваційних стратегій розвитку національної економіки та регіонів базується на таких головних принципах:

- принцип стратегічної пріоритетності інноваційного розвитку (домінантність пріоритету визначають як комплексністю вирішення проблем регіону, так і вагомістю впливу інноваційного чинника на пожвавлення економічної ситуації регіону);

- принцип економічного росту та сталого розвитку (передбачає пріоритет тих сфер, які на сьогодні є найприбутковішими, залучають та акумулюють значні інвестиції, що й забезпечує можливість отримання швидкої віддачі);

- відповідність світовим стандартам в умовах посилення глобалізаційних процесів (важливу роль відіграє внутрішньо регіональна інтеграція, яка найбільше сприяє, з одного боку, регіональному зближенню, з іншого – більш повній реалізації синергетичного ефекту від посилення міжнародного співробітництва);

- принцип цілісності регіональної стратегії інноваційного розвитку, поєднання національних та регіональних інтересів. Інноваційна стратегія не може розглядатися у відриві від інших аспектів діяльності (соціальної політики, управління регіональними видатками, політики розвитку людських ресурсів тощо) [11; 16].

У розвинених країнах з метою покращення зовнішнього середовища створення та втілення інновацій, модернізації, удосконалення, оновлення технологій держава реалізовує заходи, які націлені на те, щоб поліпшити законодавчу базу, що має регулювати відносини та співпрацю усіх учасників інноваційного процесу, формування організаційних форм інноваційної діяльності, зокрема центрів та агентств із трансферу технологій, інститутів розвитку, спеціальних фондів заохочення інновацій тощо; стимулювання особливо малого та середнього підприємництва до впровадження інновацій; функціонування та розвиток інноваційного й інвестиційного клімату; інфраструктурне забезпечення регіонів і країни, формуючи, таким чином, сприятливі умови діяльності інноваційних, високотехнологічних підприємств; сприяння нарощення високого рівня інформаційного та матеріально-технічного забезпечення НДДКР тощо.

Отже, в успішному й ефективному інноваційному розвитку національної економіки найбільш змістовною та суттєвою цінністю є вибір інноваційної стратегії, оптимальних і продуманих напрямів втілення інноваційної політики на всіх рівнях управління.

Ефективне здійснення інновацій дозволяє створити визначальні стратегічні переваги в найбільш конкурентних галузях. Підприємства – лідери досягають конкурентних переваг завдяки інноваціям – шляхом використання як нових технологій, так і методів роботи, але після досягнення переваг утримання їх стає можливим тільки шляхом постійних вдосконалень, тобто безперервних інновацій. Таким чином, на сучасному етапі світового економічного розвитку головною ознакою конкурентоспроможності стає її інноваційність, тобто здатність системи до безперервного розвитку, оновлення та змін діяльності на основі засвоєння нововведень. Інноваційність також означає використання наявного науково-технічного, інформаційного та інтелектуального потенціалу з метою подальшого розвитку, підвищення результатів діяльності та якості

життя. Вплив інноваційності на формування конкурентоспроможності системи наведено на рис. 1.7.9.

Інноваційність спирається на ефективне засвоєння та впровадження нововведень, спрямованих як на оновлення технологій, техніки, організації виробництва та розроблення нової продукції, так і на проведення соціальних інновацій, спрямованих на ефективну зміну поведінки персоналу з метою отримання запланованих результатів.

Саме поєднання всіх складових дозволяє системі не тільки вижити в умовах загострення конкуренції, але й досягти необхідного рівня конкурентоспроможності. Інноваційний шлях розвитку дозволяє світовим країнам забезпечувати собі технологічні переваги та активно формувати ядро шостого технологічного укладу – інформаційні технології, біотехнології, нанотехнології, космічна техніка, що визначає конкурентоспроможність їхньої економіки як на внутрішніх, так і міжнародних ринках.



Рис. 1.7.9. Вплив інноваційності на формування конкурентоспроможності економіки на національному, регіональному та локальному рівнях Складено автором за [14].

Таким чином, конкурентоспроможність, економічне зростання та інноваційна діяльність тісно пов'язані між собою. Саме інновації визначають конкурентні переваги в ринковій боротьбі, реалізація яких дозволяє активно брати участь у формуванні світової економічної системи завдяки досягненню інноваційної конкурентоспроможності на національному та регіональному рівнях.

При цьому нездатність до здійснення інновацій породжує значний ризик опинитися на позиціях аутсайдера, адже, зрештою, це призводить до обмеження можливостей розвитку та використання наявного потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Можайкіна Н.В. Вплив глобалізації на розвиток регіонів [Електронний ресурс] / Н. В. Можайкіна, О. Ю. Єгорова // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2013. – № 1 (12). – С. 62–76. Режим доступу: <http://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/viewFile/1306/1238>.
2. Дармограй В. І. Вплив процесів глобалізації на розвиток регіонів України / В. І. Домограй // Вісн. Хмельниц. нац. ун-ту. – 2010. – № 1. – Т. 2. – С. 282–286.
3. WorldBank (Trade) [Electronicresource]. – Way of access: <https://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.
4. CIAWorldFactbook [Electronicresource]. – Way of access: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>.
5. Гонта О. І. Структуризація зовнішніх впливів на економіку регіонів України в умовах глобалізації / О. І. Гонта // Чернігів. наук. часоп. – Сер. 1. Економіка і управління. – 2011. – № 1(1). – С. 23–29.
6. Гонта О. І. Політика транснаціоналізації економіки регіонів: теорія методологія, практика / О. І. Гонта // Луцьк. нац. тех. ун-т. – Чернігів: Вид-во Чернігів. ЦНТЕІ, 2008. – 496 с.
7. Возняк Г. В. Глобалізація і регіоналізація: пошук оптимальних моделей економічної взаємодії / Г. В. Возняк // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2011. – Вип. 32. – С. 14–20.
8. Національна економіка: навч. посіб. / за заг. ред. Носової О. В. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 512 с.
9. Назиров К. З. Сучасні фактори конкурентоспроможності національної економіки [Електронний ресурс] / К. З. Назиров // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Сер.: Економічна теорія та право/ – 2014. – № 3. – С. 159–171. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2014_3_16.
10. Смирнов І. Г. Типологія національних економік за рівнем міжнародної конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / І. Г. Смирнов. – Режим доступу: <https://internationalconference2014.wordpress.com/2015/12/16/типология-национальных-экономик-за-р/>
11. Юринець З. В. Інноваційні стратегії в системі підвищення конкурентоспроможності економіки України : дис. на здобуття наукового ст.докт. наук з економіки : 08.00.03[Електронний ресурс] / З. В. Юринець. – Л. – 2016. – 519 с. – Режим доступу: http://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/11/dis_yurynets.pdf.
12. TheWorldEconomicForum[Electronicresource]. – Way of access: <https://www.weforum.org>.

13. International Institute for Management Development (IMD) [Electronic resource]. – Way of access: <https://www.imd.org>.

14. Богма О. С. Роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки / О. С. Богма, О. В. Болдуєва // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 3. – С. 166–170.

15. The Global Competitiveness Index [Electronic resource]. – Way of access: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2017-2018>.

16. Буркинський Б. В. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіонів / Б. В. Буркинський, Є. В. Лазарева. – Одеса : ІПРЕДНАНУкр. – 2007. – 140 с.

1.8. Геополітичні та геоekonomічні аспекти розвитку процесів глобалізації та регіоналізації

1.8.1. Теоретичні аспекти визначення геополітичних чинників

Слід зупинитися на окремих поняттях даної сфери дослідження, переходячи до аналізу ролі геополітичних та геоekonomічних чинників у процесах глобалізації та регіоналізації сучасних міжнародних відносин. Як відомо, поняття геополітика походить від грецьких слів «земля» і «поліс», а сам термін запровадив до наукового обігу шведський дослідник професор Юхан Рудольф Челлен (1864 – 1922) у праці «Великі держави», що була видана в 1910 році [1, с. 16].

У названій праці науковець запропонував власну теорію геополітичного устрою Європи, дійшовши висновку, що внаслідок свого відносно невеликого розміру й залежності від географічного розташування малі країни приречені перебувати у сфері впливу великих держав, які зобов'язані об'єднатися з ними в господарсько-політичні союзи. Р. Челлен називав державу географічним та біологічним організмом, який прагне до розширення.

Основні висновки науковця актуальні для системи міжнародних відносин і сьогодні, а термін «геополітика» став популярним у період між світовими війнами і досить широко використовується й нині. Геополітичні засади політики окремих держав та регіонів стали тематикою окремих досліджень і основні їх висновки аналітики залучають у процесі практичної реалізації зовнішньополітичної діяльності окремих держав.

У центрі дослідження сучасної геополітики лежить кілька ґрунтовних проблем від аналізу та методологічного вирішення яких багато в чому залежить ефективність практичного застосування отриманих наукових результатів. До таких тем, передусім належать:

1) провідні соціально-економічні, національно-історичні, культурно-цивілізаційні чинники та закономірності, які визначають характер, форми

і механізми міжнародного політичного процесу, методику та методологію структурування сучасного геополітичного простору;

2) окреслення місця та ролі національних/державних інтересів у процесі формування світової політики, засобів узгодження та практичної реалізації національних інтересів у зовнішній політиці окремих держав в умовах сучасних процесів глобалізації та інших трендових тенденцій міжнародних відносин новітнього періоду;

3) проблематика, яка тісно пов'язана із питаннями державного суверенітету та національної безпеки в умовах все більшого підвищення взаємозалежності міжнародних акторів та стиранням меж між зовнішньою та внутрішньою політикою держави що обумовлено процесами розвитку новітніх інформаційних технологій і глобалізації;

4) геополітичні проблеми безпеки та стабільності у світі, джерела і витоки, форми та види міжнародних конфліктів і війн (різних форм та видів), шляхи їх вирішення та попередження;

5) політична та економічна інтеграція глобального, регіонального та локального рівнів, проблематика глобального і регіонального співробітництва в окремих сферах взаємодії міжнародних акторів, регіоналізація та процеси дезінтеграції у сучасних міжнародних відносинах і т. д.

Ключовою категорією всіх геополітичних теорій є геополітичний простір. Під даною категорією розуміють оточення визначеного суб'єкта дослідження (держави, блоку держав), у межах якого здійснюється на практиці його вплив з метою забезпечення базових інтересів.

Загальноновизнаним є факт, що успішність реалізації таких інтересів залежить від особливостей географічного розташування, доступу до морських або океанічних шляхів сполучення, ресурсної бази, стану транспортної інфраструктури, рівня економічного розвитку, який корелюється з військовими видатками, дипломатичною і торговельно-економічною присутністю на світовій арені, належними соціально-економічними стандартами життя населення.

Сучасний геополітичний простір являє собою життєве середовище світового співтовариства, єдину глобальну систему, головними елементами якої і донині є національні держави. А відмінною її рисою є поява нових міжнародних акторів, таких як ТНК, міжнародні організації різних форм та видів, суспільні рухи і т. д., які починають конкурувати з національними державами за вплив на світові політичні процеси та активно представляють свої інтереси у міжнародних економічних відносинах.

У той же час точаться дискусії щодо чіткого визначення предмету, об'єкту та основних завдань геополітичної науки та її ролі і місця у міжнародному політичному процесі. Наприклад, українські політологи С. Рутар і С. Гелей зосередили свою увагу на дослідженні проблематики національного суверенітету та захисту національних інтересів і аргументують, що геополітичний аспект національних інтересів передбачає збереження суверенітету та територіальної цілісності, місця й ролі держави в певному геополітичному просторі або поширення її впливу шляхом військової, економічної й інфор-

маційної експансії, забезпечення балансу сил через міжнародні, політичні, правові та економічні інститути [2].

О. Протасова і М. Наумова, у свою чергу, зосередилися на іншій науковій проблемі та пропонують визначення, згідно з яким геополітика є наукою, що досліджує особливості політичних процесів у великих соціальних системах через призму географічних ландшафтів. Відповідно даним проблемам і присвячені їх аналітичні розробки [3, с. 11–20]

Відомий російський політолог М. Нартов сформулював власне бачення геополітики як «науки, системи знань про контроль над простором». На його думку геополітика розглядає простір з позиції політики (держави) і є більш динамічною у порівнянні з політичною географією. В рамках геополітики дослідник виокремлює два напрямки: геополітика яка предписує, або докринально- нормативна, та оціночно-концептуальна. До першої течії, на думку автора, належать німецька школа Хаусхофера, до другої – англо-американська школа (Маккіндер, Спайкмен, Коен) [4, с. 8].

Інший російський науковець, К. Гаджієв переконаний, що частка «гео» в понятті «геополітика» означає не просто географічний чи просторово-територіальний аспект у політиці тієї чи іншої держави або групи держав, а скоріше вона покликана позначати всесвітньо-планетарні (глобальні) масштаби, параметри й виміри, правила та норми поведінки в міжнародних акторів цілому, а також міжнародну політику окремих держав, союзів і блоків у всесвітньому контексті [5].

Американський політолог К. Грей визначив геополітику як «науку про взаємозв'язок між фізичним середовищем і світовою політикою».

У свою чергу, український науковець М. Дністрянський охарактеризував її як переважно прикладну дисципліну на стику географії, політології і політики, яка вивчає різні аспекти політичної діяльності, зумовлені такими географічними особливостями як розташування й розміри території, природно-ресурсний потенціал, стан навколишнього середовища, розміщення соціально-економічних і політичних об'єктів тощо [6].

Таким чином ми бачимо, що геополітика не є статичною наукою, а має багато розгалужень, її предмет та об'єкт багатоаспектні і мають багато проблемних питань які знаходяться у динамічному розвитку і потребують постійної уваги науковців.

В той же час сучасний глобальний політичний процес представляє собою державо-центричну систему, оскільки національні держави залишаються головним носієм влади як на власній національній території так і на міжнародній арені. Держави є єдиними учасниками світового політичного процесу, що мають реальні владні повноваження здійснювати зовнішню політику, виступати у якості суб'єктів відносин з іншими державами (міжнародні організації здійснюють такі повноваження лише за делегуванням таких національними державами і виключно в рамках визначених державами засновницями), укладати міждержавні договори та угоди, оголошувати війну на укладати мир. Переважна більшість сучасних міжнародних організацій, які теж виступають активними діючими особами міжнародних відносин, створенні національними державами та діють у їх інтересах.

Принципи розроблені у Європі сімнадцятого століття і покладені в основу функціонування Вестфальської системи міжнародних відносин поширилися по всьому світі і є визначальними донині. Це передусім централізація політичної влади та її легітимізація через інститути представництва (парламенти різних видів та форм), єдині механізми управління, ефективно діюче національне законодавство, національне самоусвідомлення населення держави і т.д. Саме в рамках Вестфальської системи було сформовано і такий базовий принцип сучасних міжнародних відносин, як національний суверенітет.

Після розпаду наприкінці XX століття біполярної моделі почала поступово формуватися поствестфальська система міжнародних відносин, яка намагалася пристосувати до нових геополітичних реалій механізми практичної дії світового політичного процесу. Процеси глобалізації почали поступово руйнувати базові принципи Вестфальської системи.

Найбільш помітною дана тенденція виявилася у практичній реалізації принципу державного суверенітету. У міжнародних відносинах така тенденція втілювалася у зростанні ваги гуманітарного чинника, актуалізації проблематики захисту прав людини і практичному механізмі їх реалізації міжнародними суб'єктами – гуманітарних інтервенціях. Усе більш міцні юридичні позиції у повсякденній практиці міжнародних відносин та міждержавної взаємодії посідає система цінностей, яка визнає за основу права людини, окремої особи, групи осіб, право на їх самовизначення. Таким чином суверенність соціокультурного співтовариства стає вищою за національний державний суверенітет.

1.8.2. Теоретичні аспекти визначення геоекономічних чинників

Такі трендові тенденції у сучасних міжнародних відносинах викликали до життя новий напрямок досліджень, які поєднали у собі геополітику та базові поняття економічної науки і отримали назву геоекономіки.

Найбільш відповідним досліджуваній проблематиці є таке визначення. Геоекономіка – це наука про державну стратегію розвитку, здобуття світової чи регіональної могутності переважно економічним шляхом. В основу її розробок покладено географічний імператив, який відображається у взаємозв'язку економіки та простору, у впливі кліматичних і ландшафтних особливостей на форми й закономірності господарської діяльності в рамках національної економіки та впливу цих факторів на економічне співробітництво всіх рівнів.

Геоекономіка передбачає конвертацію економічної потужності держав у політичний вплив на світовій арені та використання їхніх ресурсів для здобуття економічних переваг чи оволодіння стратегічно важливою сировиною.

Американський економіст Джордж Реннер вперше застосував термін «геоекономіка» в 1942 році [7].

Однак розробка її теоретичних засад, належить консультанту Ради з національної безпеки Держдепартаменту США Е. Люттваку, який в 1990 році сформулював основні постулати вчення й опублікував їх у книзі «Від геополітики до геоекономіки» [8]. Він намагався переосмислити форми

стратегічного домінування у сучасному світі й показав, що поступово дипломатичні та силові методи, які були пріоритетними у міжнародних відносинах та багатосторонній дипломатії до цього, поступаються місцем економічним стратегіям. Геоекономіка за висновками Е. Люттвака покликана забезпечити внутрішню згуртованість держави перед економічною загрозою, допомогти їй освоїти досі невідоме поле світової економіки, гарантувати підтримку громадян під час реалізації цих завдань.

Як і у геополітиці у геоекономіці є кілька підходів до визначення її предмета, об'єкта та основних наукових проблем які досліджуються. Наприклад, французький дослідник П. Лорот доводить, що геоекономіка аналізує торговельні стратегії, прийняті за певних політичних умов державами для захисту власних економік із тим, щоб вони здобули необхідні технології чи завоювали своїми продуктами деякі сегменти, світових ринків [9, с. 6].

Український дослідник В. Дергачов обґрунтував, що сучасна геоекономіка - це наука про технологію досягнення державної могутності шляхом економічного впливу на внутрішні та зовнішні виклики. У своїх працях науковець називає її «новою організаційною системою світової економіки» [10].

М. Костриця відзначає, що геоекономіка є новою геополітикою, спрямованою на розробку й втілення стратегії розвитку держави у глобалізованому світі, досягнення лідерських позицій у регіоні або за його межами за рахунок переважно економічних інструментів. Такі висновки він активно використовує при дослідженні геоекономічних інтересів України на сучасному етапі [11].

Відомий російський дослідник О. Неклеса характеризує геоекономіку як просторову локалізацію типів економічної діяльності у глобальному контексті й пов'язану з цим феноменом нову формулу світового поділу праці, а також вказує на злиття політики й економіки у сфері міжнародних відносин, формування на цій основі системи стратегічних взаємодій. Він констатує факт виникнення нового світу транснаціональних мереж – фінансових, інформаційних, неурядових організацій. Статус і членство держави в ньому визначаються не регіональною належністю, а швидше її відповідними соціально-економічними характеристиками, зокрема, домінуючим видом господарської діяльності, що передбачає чи інше джерело додаткового продукту [12].

Російський дослідник Є. Кочетов у працях стверджує, що предметом геоекономіки має стати передусім, економічний вимір глобалізованого світу, синтез різноманітних сфер діяльності людини, її духовного й морального стану. На думку науковця, тоді як геополітика пов'язана зі встановленням контролю над певним простором за допомогою насильницьких методів, то геоекономіка – без застосування силових механізмів, з використанням виключно економічних механізмів досягнення поставленої мети.

У працях Є. Кочетов доводить, що домінування геоекономіки яскраво виявляє себе в енергетичній сфері, а для сучасного етапу розвитку міжнародних відносин характерна гостра конкуренція за сировинні ресурси на євразійській платформі. Водночас автор переконує, що формування й реалізація глобальних

енергетичних проектів визначає не лише їх спільне здійснення, але й спільний захист. В результаті проведених досліджень Е. Кочетов приходить до висновку, що в умовах виходу світового розвитку на геоекономічну модель відбувається військово-економічний симбіоз методів реалізації міждержавної взаємодії [13].

Представники європейської школи геоекономіки П. Савона і К. Жан обґрунтовано стверджують: геополітика стояла біля витоків геоекономіки - дисципліни, яка вивчає економічну стратегію, а також застосовується для збільшення конкурентоспроможності держав у порівнянні з іншими державними акторами. Вони називають геоекономіку інструментом геополітики, для якої головними акторами на міжнародній арені є держави.

Зростання впливу геоекономіки пов'язане з процесами розширення лібералізації зовнішньої торгівлі та з появою в 1995 р. Світової організації торгівлі (СОТ) і на сьогодні організація об'єднує біля 160 членів. Значення геоекономічних чинників стає дедалі вагомим у періоди, коли світова економіка переживає кризові явища, а державні актори змушені лібералізувати свою зовнішню торгівлю, щоб подолати стагнацію та поширити економічний вплив за межі власного регіону, який внаслідок обмеженості демографічних і сировинних ресурсів або однотипності народних господарств, розташованих там країн не спроможний задовольняти національні геоекономічні інтереси.

Тоді як у геополітиці основна роль відводиться державі, у геоекономіці з нею за впливи змагаються транснаціональні корпорації (ТНК), які мають філії хоча б у двох країнах, відзначаючись наявністю десятків тисяч працівників, «ноу-хау» й фінансових ресурсів, які можна порівняти з ВВП окремих країн та цілих регіонів. Саме тому значний вплив на світову економіку справляють ті держави (США, Франція, Німеччина, Нідерланди, Японія, КНР, Індія), в яких зареєстровані найбільші корпорації, а рівень їх залучення до системи світових господарських зв'язків є надзвичайно високим.

За даними «The Economist» в 2015 році ТНК продали товарів і послуг на суму більше 30 трлн дол., їхні активи становили більше 85 трлн дол., а працевлаштована у корпораціях робоча сила налічувала біля 70 млн. висококваліфікованих працівників.

Важливим засобом реалізації геоекономічних інтересів країн і ТНК є прямі закордонні інвестиції (ПЗІ), які створюють нові робочі місця, допомагають виконувати соціальні зобов'язання, дозволяють модернізувати виробництва. Характерно, що для Німеччини та Японії у другій половині ХХ століття, реалізація геоекономічних інтересів стала визначальною складовою стратегії повернення на світову арену як впливових гравців і важливим чинником покращення міжнародного іміджу. Німеччина інвестувала значні кошти в європейські країни, а Японія – до Південно-Східної Азії.

Індія обрала шлях використання механізмів реалізації геоекономічної стратегії після значного послаблення позицій цієї держави закінченням холодної війни та розпадом СРСР. Такі тенденції були властиві і для КНР, що вбачала в зростанні економіки важливий механізм, за допомогою якого вдасться подолати міжнародну ізоляцію після подій на площі Тяньаньмін

в 1989 році і збільшити економічну присутність у різних регіонах світу тим самим зміцнивши політичні впливи без необхідності вдаватися до гонки озброєнь. Китай на сьогодні є найкращим зразком ефективної реалізації геоекономічної моделі, бо країна після вступу до СОТ у 2001 році перетворилася на «фабрику світу» і протягом десятиліття заволоділа ринками більшості держав, що розвиваються, незважаючи на історичні зв'язки останніх із колишніми європейськими метрополіями.

Прикладом нехтування геоекономічними механізмами, як це не дивно можуть стати США які робили наголос на військових конфліктах в Іраку та Афганістані, що призвело до зменшення впливу наддержави, яка витратила на ці дві військові компанії 4 трлн дол., а ще 2 трлн були використані для ремонту техніки й реабілітації поранених.

Підводячи короткий підсумок слід відзначити, що геоекономіка досліджує трансформацію міжнародних економічних відносин, інтеграцію та створення конкурентних регіональних умов господарювання під впливом чинників глобалізації, боротьбу за контроль над природними ресурсами.

Головними питаннями вивчення геоекономіки є:

- 1) географічні фактори (кліматичні та ландшафтні особливості) впливу на специфіку господарювання, значення наявності безпосереднього виходу до світових торговельних шляхів;
- 2) трансформація військово-політичних конфліктів у бік економічних воєн і конкурентної боротьби за природні ресурси;
- 3) стратегія підвищення конкурентоздатності держави в умовах глобалізації економіки за рахунок залучення ПЗІ та інвестицій у наукові дослідження;
- 4) взаємопроникнення політики й економіки у сфері міжнародних відносин, формування системи стратегічної взаємодії ділових кіл і державних інституцій, коли держава відіграє роль помічника великого бізнесу за рахунок використання мережі дипломатичних установ і торговельних місій, а також підписання угод, які спрощують економічну співпрацю, передбачають уникнення подвійного оподаткування та інвестиційний захист;
- 5) зміни у системі світового поділу праці, поява і вдосконалення різних видів економічної діяльності.

Ці тенденції знаходять своє втілення в перенесенні виробничих потужностей до країн із дешевою робочою силою й енергоносіями. В свою чергу, функції геоекономіки здебільшого аналогічні до геополітичних, але відзначаються економічною специфікою [14, с. 26].

Міжнародні процеси кінця ХХ – початку ХХІ століття зумовили появу кількох протилежних тенденцій у розвитку світового співтовариства.

Перша тенденція позначилася тим, що велика кількість держав пост-соціалістичного світу перейшла до ринкового способу господарювання й приєдналася до співпраці з міжнародними фінансовими організаціями, які обумовлювали таку співпрацю і надання кредитів проведенням ліберальних реформ зі скорочення соціальних програм і урядових витрат для підтримання стабільності грошових одиниць.

З іншого боку, у роки холодної війни гострі конфлікти між країнами-членами ЄЕС, Японією та США були винятками, бо дискредитували антирадянський блок і поставили під сумнів єдність НАТО. Однак із її закінченням торговельні війни почали регулярно виникати навіть серед стратегічних союзників – США та Японії, а використання КНР заниженого курсу юаня викликало проблеми в її відносинах із партнерами. Ієрархія держав та їх вплив на світовій арені стали більше визначатися економічними чинниками, як демонструє приклад КНР. Хоча витрати Китаю на оборону були останніми роками в 6 разів меншими за американські, але проникнення китайських підприємств до різних регіонів світу вражало своєю динамікою на тлі рецесії у США.

На новому етапі розвитку людства економічні блоки поступово випередили політичні за своїм впливом. Особливого динамізму цей процес набув у Західній півкулі, де в 1991 та в 1994 рр. виникли інтеграційні угруповання NAFTA і MERCOSUR, а також у Європі, через активне розширення ЄС.

Однак не можна стверджувати про повний перехід від силових методів до економічних, тому що потужні міжнародні гравці продовжували використовувати економічні засоби для здійснення блокади й ембарго, як це продемонструвала політика США щодо Куби та Ірану.

Таким чином можна констатувати факт, що геоекономіка виникла наприкінці XX століття як нова галузь науки. Її поява була обумовлена науково-технічним прогресом і завершенням холодної війни, зростанням інтенсивності процесів глобалізації, революційним розвитком у сфері зв'язку й комунікацій тощо.

У той же час розпад соціалістичного табору та дезінтеграція СРСР спростили формування єдиного економічного простору, зникла одна з конкурентних моделей розвитку, що покладалася на великий державний сектор економіки, а сила в міжнародних відносинах почала відігравати значно меншу роль, ніж у попередній період біполярної системи світового розвитку. На даному етапі зростає і вплив недержавних суб'єктів господарювання – ТНК, капітал яких став в окремих випадках перевищувати об'єднаний ВВП цілих регіонів світу.

Активний розвиток геоекономічних досліджень був пов'язаний і з актуалізацією екологічного чинника (вичерпання стратегічних покладів ресурсів, винесення «брудних» чи енергоємних виробництв за межі країн, як, наприклад, зробила Японія у державах ASEAN чи США у Мексиці) та демографічних проблем (демографічний вибух у КНР чи в Південній Азії, окремих країнах що розвиваються). Отже, виник дефіцит сировини внаслідок її інтенсивної експлуатації чи невідповідності між динамічно зростаючим населенням і наявним ресурсним потенціалом. Усе це викликає зацікавленість державних акторів у вдосконаленні власного народного господарства та підвищенні його конкурентоспроможності на світовому ринку шляхом розвитку міжнародного співробітництва.

Ще один фактор розвитку геоекономічних досліджень пов'язаний із тим, що окремі явища, які має вивчати геоекономіка, з'явилися під час світових нафтових шоків 1973 та 1979 років. Вони актуалізували питання пошуку

державними акторами ефективних шляхів підвищення конкурентоздатності економік і запровадження енергозберігаючих технологій, пошук альтернативних джерел енергії. А надприбутки, отримані у цей період експортерами нафти, стали підґрунтям для проведення реформування та заходів із диверсифікації господарств з метою зменшення залежності від експорту «чорного золота».

З іншого боку, фактор «розмивання» державних кордонів обумовив виникнення нових проблем, з якими зіткнулися державні актори, це передусім: масові еміграційні потоки, спричинені розпадом біполярної системи та кризовими явищами у нових незалежних державах та країнах постсоціалістичного простору; контрабанда товарів під виглядом човникової торгівлі; відмивання «брудних» грошей організованими злочинними угрупованнями; розпродаж надлишкових озброєнь із арсеналів країн колишнього соцтабору, які почали з'являтися у конфліктних зонах на території Азії та Африки.

Такі тенденції у розвитку світових міжнародних відносин спровокували відродження інтересу вчених до геополітики. Важливу роль у цьому процесі відіграла активна зовнішньополітична позиція Російської Федерації, яка змогла відновити потенціал, зуміла без особливих втрат пройти через період реформування в 1990-х роках і повернула в свою зовнішньополітичну діяльність антинатівську риторику. Цьому сприяли односторонні операції НАТО проти Югославії в 1999 році, вторгнення США і Великої Британії до Іраку в 2003 році, а також порушення натівськими винищувачами положень резолюції РБ ООН про створення безпольотної зони над Лівією в 2011 році.

Другим пріоритетним напрямком зовнішньополітичної активності офіційної Москви стало вживання значних зусиль для повернення в свою сферу впливу пострадянських країн, використовуючи у своїх інтересах відсутність єдності у національних пріоритетах членів Європейського Союзу, частина з яких є її ключовими торговельно-економічними партнерами Російської Федерації.

На сьогодні у Латинській Америці та у Південній Азії стала помітною тенденція до демократизації політичних режимів, а Африка зберегла за собою назву осередку державних переворотів та прикордонних конфліктів. Це спонукало політичні еліти до пошуку нових більш ефективних шляхів стабілізації ситуації на її території із застосуванням регіональних інтеграційних угруповань, континентальних чи фінансових і військових ресурсів ООН.

Свої інтереси в Африці зберігають колишні метрополії (Велика Британія, Франція та Португалія), але впродовж останнього десятиліття сюди активно проникають нові гравці - КНР, Індія та Бразилія. За таких умов недоречно говорити про «загибель» геополітики, бо нині обидві науки співіснують, а низка науковців вважає геоекономіку одним із компонентів геополітики.

У сучасному світі геополітика та геоекономіка тісно пов'язані між собою. Правомірність даного твердження можна спостерігати на прикладі розподілу води транскордонних річок чи будівництва нафто- і газопроводів у обхід територій певних державних акторів, про що свідчить досвід Центральної Азії. Типовим прикладом взаємодії методів геополітики та геоекономіки є «енергетична зброя», яку активно використовують Російська Федерація та

Узбекистан щодо прикордонних країн-покупців газу та інших енергоносіїв. Зокрема, припинення постачання природного газу протягом холодної пори року має зробити їх партнерів більш схильними не лише до економічних, але й до політичних поступок. Туреччина, КНР та Індія також активно відбирають воду з транскордонних річок не тільки для того, щоб вирішити свої народногосподарські завдання, але й задля здійснення тиску на країни, що знаходяться у нижній течії таких річок.

Демографічний вибух актуалізував появу і нового явища - оренди компаніями з країн зі значними валютними резервами і з обмеженим земельним фондом родючої землі у Африці чи Південній Азії. У цьому феномені чітко простежується взаємодія геополітичних і геоекономічних інтересів, адже африканські країни або Пакистан, які надають свої земельні ділянки великому бізнесу з монархій Перської затоки чи КНР, розраховують, що сусіди вище за течією регіональних річок не відбиратимуть надмірні обсяги водних ресурсів, щоб не викликати міжнародні скандали.

Подібні процеси теж спостерігаються в долині річки Ніл, яка протікає через територію 11 країн на сході Африки і стала основним осередком залучення «земельних» інвестицій з КНР, Індії, Бангладеш і нафтовидобувних монархій Західної Азії. Таким чином, країни мають як геополітичні, так і геоекономічні інтереси, намагаючись задовольнити їх за допомогою набору різноманітних засобів практичної реалізації національної зовнішньої політики.

1.8.3. Співвідношення глобалізаційних процесів та регіоналізму у сучасних міжнародних відносинах

Сьогодні демонтаж державоцентричної системи міжнародних відносин відбувається в умовах подолання наслідків глобальної кризи 2008–2009 роках, зростання загроз та викликів, на які національні держави не в змозі ефективно відповідати. Такі тенденції породжують ситуацію некерованого хаосу.

На світову політику сучасності суттєво вплинули регіоналізм і глобалізація, які обумовили появу геоекономіки як окремої дисципліни та відгалуження науки. Під поняттям регіоналізму найчастіше розуміють процес формування економічних співтовариств сусідніх державних акторів шляхом укладання між ними угод про вільну торгівлю із перспективою розвитку більш тісних інтеграційних процесів.

У результаті практичної реалізації зазначених тенденцій посилюється взаємозалежність країн регіону (сусідніх країн) і вихід інтересів національних суб'єктів за державні кордони, але лише в регіональних межах.

Регіоналізм прийнято поділяти на закритий і відкритий. У першому випадку регіоналізм перешкоджає глобалізації, бо обмежується вузьким географічним колом учасників, що формують ізольований «клуб інтересів», а в другому – сприяє формалізації торговельно-інвестиційних відносин членів інтеграційного угруповання з країнами з-поза меж регіону чи розширенню регіональних блоків під впливом певних політичних чи економічних чинників.

Яскравим прикладом відкритого регіоналізму може слугувати Європейський Союз – організація, чисельність членів якої внаслідок кількох «хвиль» розширення з часом сягнула 28 державних акторів із Середземномор'я, Західної та Східної Європи.

Другою визначальною тенденцією сучасних міжнародних відносин стала глобалізація (термін «всесвітній» чи «всеохоплюючий» з'явився в науковому обігу приблизно у 1983 році) яка є чинником, що визначає домінування економічних інтересів держав і корпорацій у планетарному масштабі долаючи національний та регіональний рівні.

Глобалізація являє собою еволюційний процес виникнення нового способу світового господарювання, що полягає в об'єднанні національних економік в єдину загальносвітову систему, засновану на лібералізації руху товарів і капіталів, новій інформаційній відкритості світу, технологічній революції в транспортній і комунікаційній сферах.

Аналітики найчастіше відокремлюють наступні показники, які свідчать про ступінь залучення держав до глобалізаційних процесів, що показує перспективність їх економічного зростання: частка зовнішньої торгівлі країни в її ВВП; обсяги прямих закордонних інвестицій в економіку; надходження державного і приватного капіталу; кількість угод про вільну торгівлю та членство в інтеграційних об'єднаннях; присутність у господарському житті транснаціональних корпорацій (ТНК), за рахунок оподаткування яких формується значний відсоток бюджетних надходжень; туристичні відвідування – діловий і медичний туризм; вплив діаспори в провідних країнах світу на прийняття рішень їх політичними елітами; частка іноземців у структурі робочої сили та значення їх грошових переказів для економіки; виробнича кооперація, обмін патентами й технічними знаннями; показники зовнішньої заборгованості, які впливають на світові глобалізаційні процеси.

У той же час, глобалізація не зводиться виключно до економічних аспектів, адже останніми роками її пов'язували також із глобальними проблемами людства, розв'язання яких потребує скоординованих дій усієї світової спільноти і у політичній сфері.

Термін глобалізація став найпопулярнішим на зламі XX та XXI століть. Дані процеси були викликані до життя швидкими темпами технічного прогресу, за допомогою якого було створено інформаційне середовище, яке дозволяло економікам різних країн поєднатися у загальносвітову систему і забезпечило швидке переміщення капіталів, товарів та робочої сили.

Глобалізація знаходить своє втілення у таких звичних для сучасних людей явищах, як надшвидкі види транспорту, повсюдне розповсюдження товарів, які виготовляються під торговими марками відомих західних компаній з позначкою «зроблено у Китаї» або інших азійських країнах, масова культура яка поширюється у всьому світі завдяки глобальному телебаченню, загальносвітова інформаційна мережа тощо. Але справжніми символами процесу глобалізації стали «Макдональдс» та Coca-Cola, які є своєрідними ознаками свободи у країнах, які переживають процеси переходу до ліберальної демократії.

Глобалізація – це потоки капіталів, товарів та послуг та частково робочої сили, що охопили всю планету на сучасному етапі розвитку людства. Це розмивання національної приналежності капіталів, концентрація управлінського процесу виробництвом у штаб-квартирах ТНК.

В той же час аналітики схильні перевищувати їхню могутність та потенціал впливу на світові економічні процеси. За даними Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), із 100 найбільших суб'єктів господарювання у світі тільки 29 – приватні корпорації, а інші суверенні держави. Найбільша з цих 29 – американська нафтова група Exxon Mobil – займає у рейтингу організації 45-те місце (між Чилі та Пакистаном).

Реалізуємі сьогодні процеси глобалізації не є чимось новим в історії розвитку світової цивілізації. Глобалізацію слід розглядати у контексті зміни циклів інтеграції та дезінтеграції у процесі розвитку світового господарства.

Інтеграція – являє собою форму інтернаціоналізації господарського життя, що виникла після Другої світової війни. Зазвичай вона втілюється у становленні численних міжнародних господарських зв'язків та проведенні узгодженої міждержавної економічної політики.

Дезінтеграція – навпаки, процес руйнації єдності світового господарства. Ці цикли змінюють один одного з середини XIX століття, коли і виникло світове господарство у його сучасному розуміння, яке дозволяє розповсюджуватися потокам товарів, капіталів та робочої сили у світових масштабах.

Перший глобальний інтеграційний цикл (середина XIX століття – початок Першої світової війни) отримав назву Pax Britannica, оскільки на чолі процесів об'єднання стояла Велика Британія, яка була початківцем першої промислової революції та визнаною «майстернею світу».

Другий інтеграційний цикл розпочався по закінченні Другої світової війни, коли світове господарство довелося відбудовувати практично з початку. В той же час успіхи глобальної інтеграції на зламі XX – XXI століть не повинні викликати занадто захопливих настроїв. Міжнародний поділ праці відіграє сьогодні лише дещо більшу роль у світовій економіці, ніж у 1913 року. З середини 1970-х років міграція робочої сили знову перетворилася на глобальне явище, однак її роль у господарському житті на відновленні чисельності населення є значно меншою ніж 100 років тому. Велика кількість відмінних рис глобалізації початку XXI століття були властиві і світу 1913 року, включаючи багатонаціональні компанії. У 1870 – 1913 рр. світова економіка рухалася у напрямку інтеграції значно швидшими темпами ніж наприкінці XX століття.

Головний підсумок повоєнного етапу світового розвитку – відновлення рівня глобалізації порівняного з рівнем 1913 року.

Таким чином сучасна відкритість світової економіки не є унікальною. Тому розглянемо деякі фактори, що можуть призвести до нового глобального дезінтеграційного циклу. Якщо зміна аграрної економіки на індустріальну викликала появу такого явища, як світове господарство, то перехід до економіки послуг працює значною мірою проти глобалізації. У постіндустріальних

країнах (так званий золотий мільярд) частка послуг у ВВП складає приблизно 70 %. Постіндустріальні країни – це країни, найбільш розвинуті в економічній сфері, які вже пройшли етап промислового розвитку. В таких країнах постійно скорочується кількість зайнятих у промисловості, а також частка самої промисловості у ВВП. Показники ВВП на душу населення здебільшого перевищують 20 тис долл. на рік і у будь якому випадку перевищують 10 тис долл.

Цей же процес охоплює і індустріальні країни («срібний мільярд»). На послуги припадає близько чверті світової зовнішньої торгівлі, але найголовніше полягає у тому, що 85 % всієї номенклатури послуг не підлягає експорту. Сюди належить оптова та роздрібна торгівля, побутові, медичні послуги і т.д. Викладачі, адвокати, державні службовці також надають послуги, які з точки зору світової економіки вважаються «товарами що не підлягають експорту».

До числа найважливіших експортних послуг входять транспорт та туризм, на них припадає більше половини міжнародної торгівлі послугами. Транспорт – це доволі стара послуга, яка завдяки технічному прогресу скорочує свою частку у вартості експорту та імпорту. Наприкінці XX століття транспортні витрати складали 3 – 4 % світового імпорту, що є вдвічі меншим показником ніж у 80-х роках XX ст. Туризм поряд із нафтою та автомобілями – одна із великих галузей міжнародної торгівлі, яка розвивається достатньо швидкими темпами. Однак у міжнародного туризму існує велика противага у вигляді внутрішнього туризму, який не пов'язаний із перетином державних кордонів. На нього припадає 80-90 % всіх туристичних подорожей, а витрати на внутрішній туризм у 5-10 разів перевищують витрати на міжнародний.

Вагомим чинником, який працює проти глобалізації, є поглиблення інтеграційних процесів всередині ЄС. Зростання географічного поділу праці в кордонах Європейського Союзу призводить до зниження участі країн-учасниць у міжнародному географічному поділі праці. ЄС у середньостроковій перспективі має перетворитися фактично на конфедерацію, оскільки вже зараз існує громадянство ЄС, уряд, парламент, єдина валюта та центральний банк, який займається реалізацією спільної валютної політики. За прогнозами провідних аналітиків у найближчий час відбудуться важливі зміни в організації державного управління на рівні ЄС, демонстрацією чого є запровадження посади президента та відмові від принципу консенсусу при прийнятті найбільш важливих рішень.

Розглядати регіоналізацію як противагу інтеграції в останній час стало доволі популярним. Дійсно, як буде розглянуто нижче, окрім ЄС до найглибшої інтеграції прагнуть і інші об'єднання, передусім НАФТА (США, Канада та Мексика) постійно розробляються проекти створення єдиного економічного простору з різним складом держав на території СНД. Здійснення таких проектів навряд здійснить великий вплив на процеси глобалізації, у першу чергу через низьку питому вагу господарства СНД у світовій економіці (менше ніж 2 % світового ВВП). Лише сильні та глибоко інтегровані економіки мають потенціал утворити противагу глобалізації.

Причинами глобальних циклів є зміна технологічних укладів. Постійна зміна інтеграційних та дезінтеграційних циклів розвитку світового господарства не є наслідком вірних чи помилкових політичних рішень керівництва окремих країн або провідних держав світу в цілому. Найбільш глибокі їх причини потрібно шукати у зміні технологічних укладів. Технологічний уклад – це види матерії, енергії або інформації, які визначають найбільш фундаментальні характеристики економіки, передусім продуктивність праці.

Сучасні розвинуті держави не мають змоги досягати стабільного економічного прогресу оминаючи безперервний обмін товарами та послугами з менш розвинутими регіонами світу. Саме тому вони виступили ініціаторами глобалізації, в основу якої було покладено ліквідацію економічних і торгівельних бар'єрів між окремими державами для розповсюдження товарів, послуг, фінансових ресурсів та інформації.

Цей процес значно активізувався в останні десятиліття, а його головними механізмами втілення стали Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) та із 1994 року Світова організація торгівлі (СОТ).

Однією із найвизначальніших тенденцій сучасного етапу процесу глобалізації стало утворення регіональних інтеграційних угруповань (регіоналізація світової економіки), які прагнуть об'єднати глобальні та локальні можливості у конкурентній боротьбі. Одним із успішних проектів економічної та політичної інтеграції, як вже зазначалося вище, став Європейський Союз.

А відповіддю на такі успіхи країн Західної Європи стало виникнення регіональної зони вільної торгівлі і на американському континенті. У 1992 року США, Канада та Мексика уклали угоду про створення Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА). У 1992 році на основі АСЕАН було створено Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС). До складу об'єднання увійшли такі розвинуті країни як США, Австралія та Японія, а також більшість держав Південно-Східної Азії та КНР. Також до діяльності АТЕС активно залучається РФ, яка намагається поєднати потенціал об'єднання із проектами активізації співробітництва в рамках СНД.

На Африканському континенті теж було започатковано власний інтеграційний проект, коли у 2001 році на базі Організацій Африканських держав було створено Африканський Союз.

Економічна інтеграція полегшується вже давно існуючим зв'язкам між торгово-промисловими корпораціями країн, що створюють таке інтеграційне об'єднання. На початку XXI століття майже всі великі корпорації набули транснаціонального характеру, бо їхня діяльність відбувається на території багатьох країн, вони мають там власність, а іноді й самі знаходяться у колективній власності кількох державних акторів.

Важливим фактором розвитку процесів глобалізації та регіоналізації стали і прямі закордонні інвестиції. Щороку інвестиції в економіку інших країн у світовому масштабі складають приблизно більше 3 трлн долл. У державах Західної Європи іноземний капітал контролює приблизно 25 – 30 % економіки, у США – 10 %, у країнах що розвиваються 40 – 50% [1, с. 429].

Забезпечуючи прибуток ТНК, інвестиції у той же час сприяють економічному розвитку держав, де відбувається їхня господарська діяльність. Наприклад, нові індустріальні держави – Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, – ефективно використовуючи іноземні інвестиції, модернізували свою економіку і сьогодні самі виступають великими інвесторами.

У той же час дані процеси обумовили і загострення протиріч у економічному розвитку світового співтовариства. І сьогодні зі 100 найбільших компаній світу, за оцінками журналу «Форбс», 97 знаходяться у США, Західній Європі та Японії. Там же мешкають 76 із 100 найбагатших людей. Такі факти свідчать про нерівномірність розвитку економічного потенціалу та подальше загострення протиріч між розвинутими країнами та країнами що розвиваються.

Як прогнозують провідні аналітики, з часом розвиток високих технологій у таких країнах, як Індія, Малайзія, Бразилія, Мексика, може значно підсилити їхні позиції у світовій економіці. Але лише в тому випадку, якщо ці держави впораються зі своїми внутрішніми проблемами, обмежать темпи зростання населення та зможуть перейти до стандартів розвинутих країн. Окремі держави вже прийняли і перешли до реалізації концепцій розвитку на основі прискореного запровадження високих технологій. Однак більшість країн третього світу все ж у найближчому майбутньому не зможе приєднатися до передових держав світової економіки.

Список використаних джерел:

1. Мухаев Р.Т. Геополитика / Р.Т. Мухаев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 839 с.
2. Гелей С. Д. Політологія : навч. посіб. : 8-ме вид. перероб. на доп. / С. Д. Гелей, С. М. Рутар – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 348 с.
3. Протасова О. Л. Мировая политика и международные отношения: учебное пособие / О. Л. Протасова, М. Д. Наумова. – Тамбов : Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. – 80 с.
4. Геополитика : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Государственное и муниципальное управление», «Международные отношения», «Регионоведение» / Н. А. Нартов, В. Н. Нартов; под ред. В. И. Староверова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 639 с.
5. Гаджиев К. С. Геополитика : учебник для академического бакалавриата / К. С. Гаджиев. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 466 с. — Серия : Бакалавр. Академический курс.
6. Дністрянський М. С. Геополітика : Навчальний посібник / М. С. Дністрянський – Львів: ЛНУ Імені Івана Франка, 2011. – 436 с.
7. George T. Renner Human Geography in the Air Age. / T. George – New York: Macmillan, 1942. – 295 p.
8. Luttwak E. From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict: Grammar of Commerce / E. Luttwak // The National Interest. – 1990. - № 20 –Р. 12 – 34.
9. Кочетов Э. Г. Геоэкономика: освоение мирового экономического пространства / Э. Г. Кочетов. – М. : Норма, 2006. — 236 с.

10. Дергачев В. ГЕОЭКОНОМИКА (Современная геополитика): учебник для вузов / Владимир Дергачев – К.: ВИРА-Р, 2002, – 512 с.
11. Костриця М. М. Геоекономічні пріоритети України в контексті інтеграційних процесів / М. М. Костриця // Вісник ЖДТУ Економічні науки – № 4 (54), 2010 – с.239 – 242.
12. Неклесса А. И., Ютанов Н. Ю. Война в сложном мире. Деструкция и порядок (интервью). / А. И. Неклесса, Н. Ю. Ютанов – Конструирование будущего. 2016, № 2. С. 26-33.
13. Кочетов Э. Г. Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства: Учебник для вузов. / Э. Г. Кочетов — М.: Норма, 2010. — 528 с. : ил.
14. Ігнат'єв П. М. Геополітичні та геоекономічні інтереси у світовій політиці : Підручник. / П. М. Ігнат'єв – Чернівці – К.: Книги – XXI, 2014. – 364 с.

РОЗДІЛ 2

ВЗАЄМОВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: ЧИННИКИ ТА НАПРЯМКИ

2.1. регіональні угруповання у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин

Посилення процесів глобалізації призвело до того, що у середині ХХ століття світовий економічний простір став розділятися на регіональні підсистеми, які наразі визначають напрямки та тенденції розвитку міжнародних торговельно-економічних відносин як глобальної системи.

Розвиток міжнародних торговельно-економічних відносин у межах регіональних угруповань означає, що країни, які входять до них поступово інтегруються у світову торговельну систему.

Зауважимо, що інтеграційні процеси конкретизуються, організаційно упорядковуються та моделюються на регіональному рівні, а на глобальному рівні мають досить узагальнений характер[1].

2.1.1. Формування та індикатори розвитку сучасних регіональних угруповань

У спеціальній науковій літературі регіональні угруповання також називаються регіональними інтеграційними угрупованнями (або «регіональними торговельними (угодами) чи «регіональними торговельними угрупованнями»), адже їхній основним фактором розвитку є становлення торговельно-економічних взаємовідносин в своїх межах, а в подальшій перспективі – їхній розвиток із такими іншими регіональними підсистемами.

Проте, такі терміни вважаються застарілими тому, що на сучасному етапі регіональні угруповання створюються не тільки із сусідніми країнами, а також включають країни, які знаходяться на різних континентах. У даному дослідженні будемо користуватися терміном «регіональні угруповання».

За своїм змістом регіональні угруповання стають все більш глобальними, що не може не позначатися на якості розвитку міжнародних торговельно-економічних відносин як системи.

Сучасні регіональні угруповання – це якісно нова еволюційна модель форм міжнародної економічної інтеграції, яка відрізняється від її загальноприйнятих форм масштабом розвитку та своєю географічною складовою. Виходячи з цього, відзначимо, що регіональні угруповання на сучасному етапі стають самостійними торговельно-економічними центрами. Це проявляється у тому, що вони мають власну внутрішню економічну систему. Під власною внутрішньою економічною системою мається на увазі не тільки налагоджені торговельно-економічні зв'язки, а й використання у межах регіонального угруповання єдиного митного режиму, спільної валюти, єдиної тощо. Тут також має місце і спільна економічна політика та міцні дипломатичні зв'язки.

Сама сутність існування регіональних угруповань полягає у вирівнюванні розбіжностей у економічному розвитку регіонів, що входять до них. Відомо, що наразі зростає роль країн, що розвиваються та зменшується роль вже розвинених країн. Утім, більшість регіональних угруповань створено країнами, що розвиваються.

Поява регіональних угруповань пов'язана із тим, що країни, які входять до того чи іншого угруповання, мають приблизно однаковий рівень економічного розвитку та географічно близько знаходяться один до одного тощо. У свою чергу, регіональні угруповання сприяють розвитку виробництва, політичній стабільності в регіонах, усуненню бар'єрів у міжнародній торгівлі тощо.

Існування цих угруповань відображає сучасні тенденції у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин.

Так, новітньою тенденцією у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин можна вважати інтеррегіоналізм (новий регіоналізм), що проявляється у формі гнучких та багаторівневих міжрегіональних угод, що охоплюють більшу кількість виконавців та мають більш конкретизований напрямок розвитку[2].

Загалом, регіональними угрупованнями є також міжнародні організації, які включають у себе країни, що входять до різних великих регіональних угруповань та об'єднують їх. Наприклад, Організація американських держав (ОАД / OAS) включає в себе такі великі регіональні угруповання, як країни НАФТА, МЕРКОСУР, КАРИКОМ, Андського співтовариства та ін. До таких міжнародних організацій, які взаємопов'язані із міжнародними інтеграційними процесами за офіційними документами ООН вживається термін «регіональні».

Уперше таке поняття як «міжнародна організація економічної інтеграції» (або регіональна економічна організація чи регіональна організація економічної інтеграції) запропоноване в офіційному документі міжнародного рівня –

у Конвенції про зміну клімату, прийнятий Генеральною Асамблеєю ООН у 1992 році. У Конвенції зазначено, що регіональна організація економічної інтеграції – це організація, утворена суверенними державами регіону, якій ці держави передали компетенцію стосовно питань, що регулюються Конвенцією, і яка була належним чином уповноважена відповідно до своїх внутрішніх процедур підписати, ратифікувати, прийняти і затвердити Конвенцію або приєднатися до неї. Це ж формулювання зустрічається і в інших міжнародних договорах: в Кіотському протоколі до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату, Конвенції ООН проти транснаціональної організованої злочинності (2000 році), а також протоколах до неї та ін. [3].

Тобто у міжнародних економічних відносинах саме регіональні організації економічної інтеграції мають більше повноважень в участі у вирішенні торговельно-економічних питань у міжнародних договорах.

Враховуючи те, що регіональні угруповання наразі мають великий вплив на динаміку торговельних відносин перш за все через їхній постійно зростаючу кількість, виникає необхідність аналізу цих угруповань у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин.

За даними СОТ станом на 14 серпня 2017 рік у світовій торгівлі серед нотифікованих регіональних угруповань чинними є 659 угод [4]. Вони відрізняються одна від одної кількістю учасників.

Ці угоди можна розділити на три класи:

1) багатосторонні угоди, які формують регіональне угруповання, між учасниками якої встановлюються преференційні торговельні відносини, більш вигідні, ніж режим найбільшого сприяння. Природно, при цьому виникає торгова дискримінація по відношенню до країн, що не входять в угруповання;

2) двосторонні угоди між окремими країнами;

3) двосторонні угоди між окремими країнами і регіональними угрупованнями.

За даними доповіді UNCTAD, 2016 році у світовій торгівлі нараховується 51 регіональне угруповання, які є найбільшими у світі (представлені у Додатку А) [5]. До цих регіональних угруповань входять також найбільші регіональні організації економічної інтеграції (позначені аббревіатурою ROI).

Інші регіональні угруповання світу не вказані у даній доповіді, адже вони включають небагато країн та є досить слабкими за економічним розвитком і тому є неконкурентоспроможними у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин.

Простежити тенденції розвитку цих регіональних угруповань можливо, наприклад, на основі методик Світового Банку, ЮНКТАД. Адже, ці міжнародні організації приділяють особливу увагу аналізу розвитку регіональних угруповань. Вони здійснюють моніторинг цього процесу, використовуючи цілу низьку показників. У щорічному статистичному виданні Світового банку «Індикатори світового розвитку» (World Development Indicators, WDI), що забезпечує статистичну базу для Доповіді про світовий розвиток (World Development

Report), включено розділ «Глобальні зв'язки» (Global Links), що містить показники глобальної та регіональної торговельної інтеграції [6].

Таким чином, серед багатьох індикаторів, які характеризують стан міжнародних торговельно-економічних відносин як глобальної системи виділимо найбільш вагомі з них. Зокрема, це такі кількісні індикатори міжнародної торгівлі, як відкритість економіки, значимість взаємної торгівлі, частка ВВП регіону в валовому світовому продукті, інтенсивність товарних потоків, які використовуються для визначення стану, порівнювального аналізу міжнародної торгівлі всередині регіональних угруповань.

Індикатор відкритості економіки використовується у методиках Світового Банку. Відкритість економіки інтеграційного угруповання (у даному випадку регіонального угруповання) у глобальній системі міжнародної торгівлі означає те, що таке угруповання має стійкі економічні та торговельні зв'язки у системі міжнародних економіко-торговельних відносин. Взагалі, індикатор відкритості економіки являє собою співвідношення обсягу взаємної торгівлі товарами до ВВП:

$$TB = \frac{X^{all} + M^{all}}{GDP}, \quad (2.1.1.)$$

де X^{all} – загальний експорт з регіонального угруповання (млн дол. США); M^{all} – загальний імпорт з регіонального угруповання (млн дол. США); GDP – ВВП країни (млн дол. США).

Індикатор значущості взаємної торгівлі товарами визначає частку обігу взаємної торгівлі у спільному обігу торгівлі:

$$TI = \frac{X^{int} + M^{int}}{X^{all} + M^{all}}, \quad (2.1.2.)$$

де X^{int} – експорт регіонального угруповання в середньому з групи (млн дол. США); M^{int} – імпорт з регіонального угруповання в середньому у групі (млн дол. США).

Тобто цей індикатор показує наскільки регіональне угруповання має сильний взаємний торговельний та економічний вплив з боку країн, що входять до нього. Індикатором, що характеризує масштаб економіки регіональної групи, виступає регіональний ВВП, що становить суму ВВП країн, і частка регіону в валовому світовому продукті (ВМП). Відносний показник економічного масштабу регіону являє собою відсоткову частку ВМП:

$$GDPS_i = \frac{GDP_i}{GDP_w} * 100, \quad (2.1.3.)$$

де $GDPS_i$ – частка ВВП регіону в валовому світовому продукті; GDP_i – ВВП регіону; GDP_w – валовий світовий продукт.

Індикатор рівня розвитку торговельних взаємовідносин, який був розроблений Світовим Банком, використовується для аналізу регіонального угруповання уякості індикатору того, чи є обсяг торгівлі між країнами більшим або меншим, аніж це можливо було б очікувати, виходячи з їх відносної значущості у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин. Якщо значення індексу більше за 1, то взаємна торгівля перевищує очікуваний рівень, якщо менше за 1, то рівень торгівлі у середині регіонального угруповання недостатній.

$$RTI = \frac{\frac{X_{AA}+M_{AA}}{X_A+M_A}}{\frac{X_A+M_A}{X_W+M_W-(X_A+M_A)}}, \quad (2.1.4.)$$

де RTI – індекс інтенсивності регіональної торгівлі (або торгівлі інтеграційного угруповання); X_{AA}, M_{AA} – регіональний експорт та імпорт регіону А; X_A, M_A – сукупний експорт та імпорт регіону.

Таблиця 2.1.1

Кількісні індикатори регіональних угруповань у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин у 2016 році

Позначення регіональних угруповань	Кількісні індикатори міжнародної торгівлі регіональних угруповань			
	TB	TI	GDPS _i	RTI
ACP	285428,1965	427532,0687	2,404791138	0,015879084
APEC	7977629,032	13533128,5	60,10710282	0,611473202
APTA	2909472,986	2754394,569	20,33998149	0,145272052
ASEAN	1138210,81	1350176,014	3,382694159	0,055677496
ASEAN+CJK	4384462,855	5195043,716	26,80570785	0,237620152
CEN-SAD	152238,4697	261162,5424	1,631054703	0,009585138
CIS	418679,0845	385030,9961	2,344242143	0,017797987
ECO	299815,1008	390219,2879	2,303059427	0,015927546
EFTA	398261,0843	349285,0676	1,420796514	0,018073083
EU28	5357926,088	8635523,845	21,53399836	0,336650131
FTAA	2722284,258	5045022,384	34,37074422	0,175554121
GCC	578748,102	511593,5907	1,946631869	0,025135103
GSTP	3041897,084	3912058,117	18,79072947	0,171096563
LAIA	820612,9507	915251,5	7,3168289	0,040241315
LAS	738876,6187	858604,6529	3,338087877	0,036570234
MERCOSUR	282839,5257	263226,8737	4,637249402	0,012203755
NAFTA	2215961,351	4152224,628	28,08400333	0,143032585
OAS	2725020,371	5059258,821	34,49179951	0,175982047

Продовження таблиці 2.1.1

OIC	1493675,376	1865302,288	8,453788185	0,078183309
OPEC	939051,1947	871130,3297	6,435645633	0,043038626
SAARC	327442,4677	509934,4196	3,850811524	0,019773984
SADC	141410,0601	181032,4305	0,798101489	0,007016817
TPP	3881114,832	6444453,512	38,17122202	0,252864175
UNASUR	436530,6467	472158,3069	5,787315626	0,020090357

Розраховано автором на основі даних [7].

Провести такий аналіз кількісних індикаторів міжнародної торгівлі можна на основі даних ЮНКТАД 2016 року щодо показників загальних обсягів торгівлі, експорту всередині групи, імпорту всередині групи, прямих іноземних інвестицій та валового внутрішнього продукту кожної групи [7]. У цьому аналізі використано дані регіональних угруповань, частка яких у світовій торгівлі яких у світовій торгівлі складає понад 1%, тобто найбільш вагомих регіональних угруповань у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин (табл. 2.1.1).

2.1.2. Місце регіональних угруповань у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин

Згідно з даними табл. 2.1.1., можна дослідити основні кількісні індикатори регіональних угруповань у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин (рис. 2.1.1 – 2.1.4).

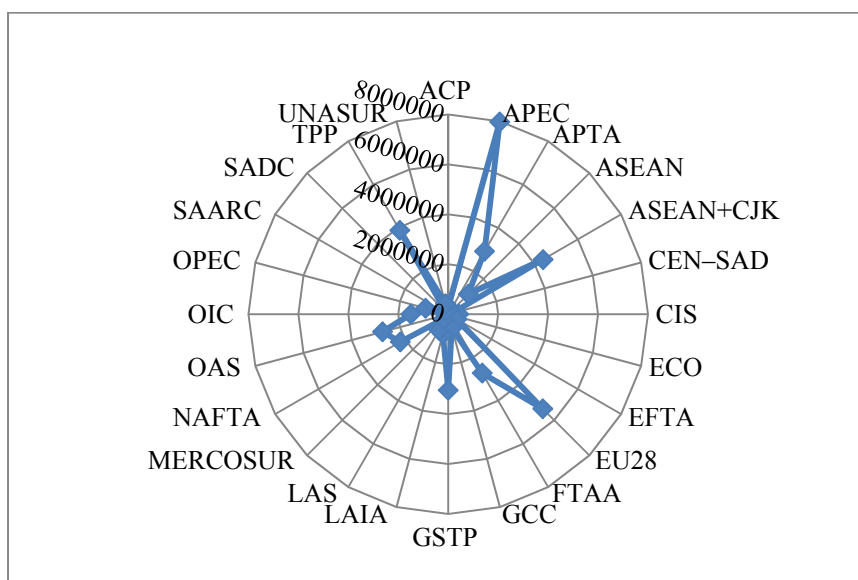


Рис. 2.1.1. Індикатор відкритості економіки (ТВ) регіональних угруповань у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин у 2016 році
[складено автором]

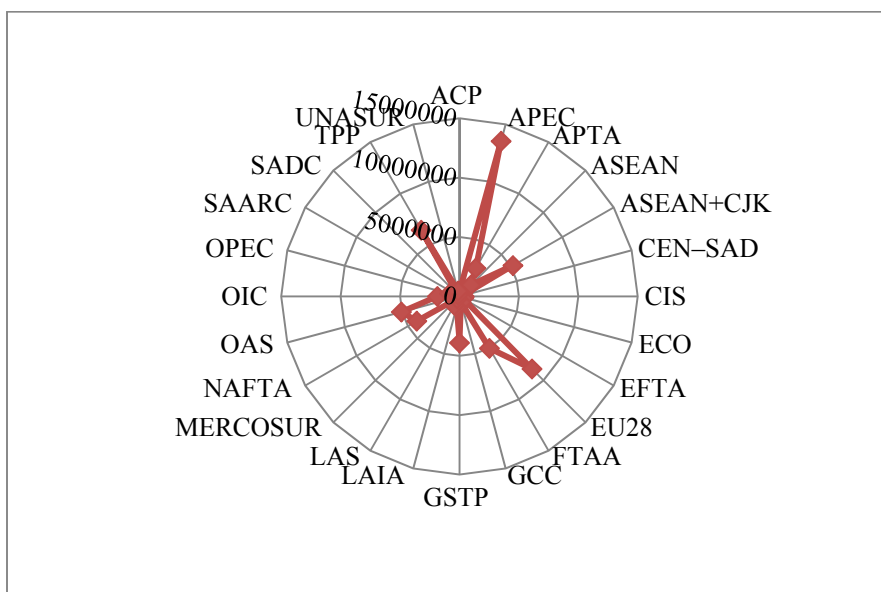


Рис. 2.1.2. Індикатор значущості взаємної торгівлі (TI) регіональних угруповань у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин у 2016 році [складено автором]

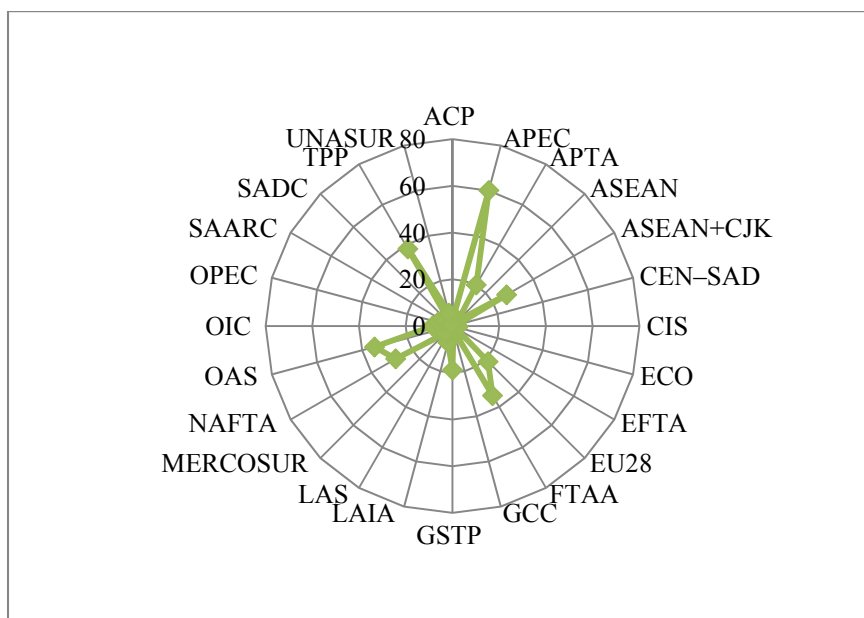


Рис. 2.1.3. Індикатор економічного масштабу регіону регіональних угруповань у глобальній системі міжнародної торгівлі ($GDPS_i$) у 2016 році [складено автором]

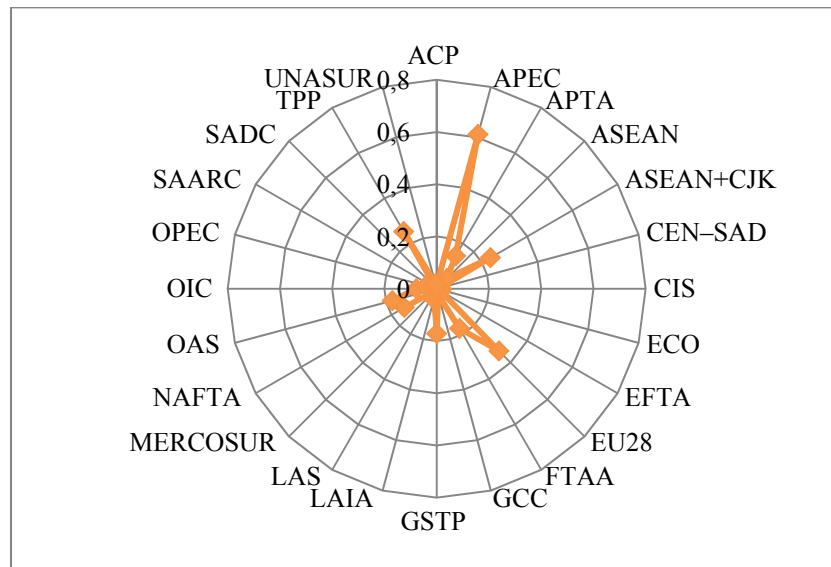


Рис. 2.1.4. Індикатор інтенсивності товарних потоків (RTI) регіональних угруповань у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин у 2016 році [складено автором]

Як видно з рис. 2.1.1, найбільш відкритою є економіка країн АРЕС –7977629,032 млн дол. США; Європейського Союзу –5357926,088 млн дол. США. Це означає, що країни угруповання мають набагато більше торговельних та економічних взаємозв'язків у системі міжнародних торговельно-економічних відносин. До найменш відкритих економік відносять такі країни, як CEN-SAD – 152238,4697млн дол. США;SADC – 141410,0601 млн дол. США, тобто це країни із є закритими економіками та мають слабкими взаємозв'язкам в середині системі.

Як видно з рис. 2.1.2, найбільші показники значущості взаємної торгівлі мали країни АРЕС –13533128,5 млн дол. США; Європейський Союз – 8635523,845 млн дол. США; найменші показники – країни CEN-SAD – 261162,5424; млн дол. США; SADC–181032,4305 млн дол. США.

Такі тенденції свідчать про те, що найміцніші торговельні та економічні зв'язки мали країни з високим показником значущості взаємної торгівлі.

З рис. 2.1.3 видно, що найбільш високий показник частки ВВП регіону у світовому ВВП мають інтеграційні угруповання АРЕС – 60,10%; TPP – 38,17%; найменший показник мають EAFТ –1,42 %; SADC–0,798 %.

Як видно з рис. 2.1.4, у жодній країні нема показника інтенсивності товарних потоків який би дорівнював 1. Це означає, що країни не торгували одна із одною у рамках регіону з такою ж інтенсивністю, як із іншими країнами світу. Але показники деяких регіональних угруповань прагнуть до 1.

Найбільш високий показник мали країни АРЕС – 0,611473202та Європейського Союзу – 0,336650131; найменший показник CEN-SAD – 0,00958514 та SADC – 0,007016817.

Відповідно, для регіональних угруповань, які мають високі показники кількісних індикаторів характерна висока економічна розвиненість,і навпаки – країни, що розвиваються, мають низькі показники.

На нашу думку, доцільно також оцінити ефективність міжнародних торговельно-економічних відносин регіональних угруповань. Для цього проаналізуємо такі показники регіональних угруповань, як експорт, імпорт (всередині угруповань та загального показника у групах), річні темпи зростання торгівлі, прямі іноземні інвестиції, валовий внутрішній продукт, загальний обсяг торгівлі, річний, платіжний баланс, рахунки поточних операцій за вирахуванням [7].

Отже, розглядаючи експорт всередині угруповання на основі даних ЮНКТАД (рис. 2.1.5), можна зробити висновок, що найбільшу долю має угруповання АРЕС – 56462,87 млн дол. США; Європейський Союз – 3415284,13млн дол. США; ТРР – 1848755 млн дол. США.

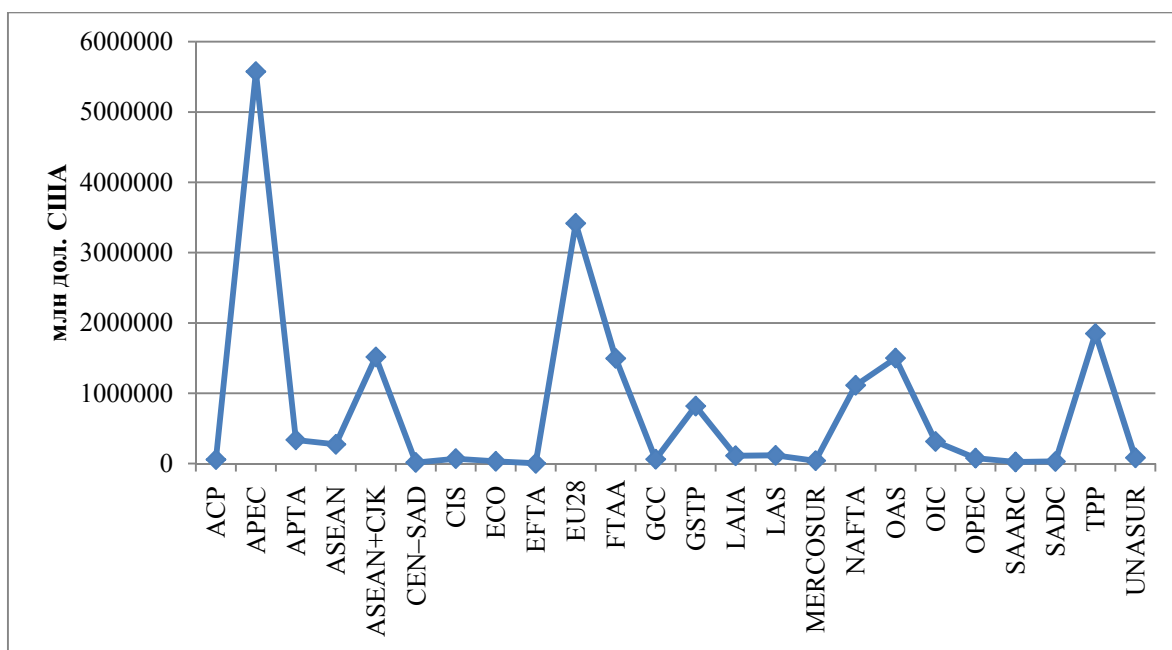


Рис. 2.1.5. Експорт всередині регіональних угруповань у 2016 році (млн дол. США) [7].

Найнижчі показники демонструють EFTA – 1951,54 млн дол. США; CEN-SAD – 14647 млн дол. США.

Лідерами в загальному обсязі експорту у групах (рис. 2.1.6) є об'єднання АРЕС – 7977629млн дол. США, Європейський Союз – 5357925, 77млн дол. США, ASEAN+CJK – 4384462,67 млн дол. США

Найменші показники мають такі угруповання, як CEN-SAD – 152238,26 млн дол. США, SADC – 141409,81 млн дол. США.

Як впливає з рис. 2.1.5-2.1.13, які були побудованих на основі показників UNCTAD за 2016 рік, найуспішнішими регіональними угрупованнями у глобальній системі міжнародної торгівлі є АРЕС, Європейський Союз, найменш успішними – SAARC, SADC.

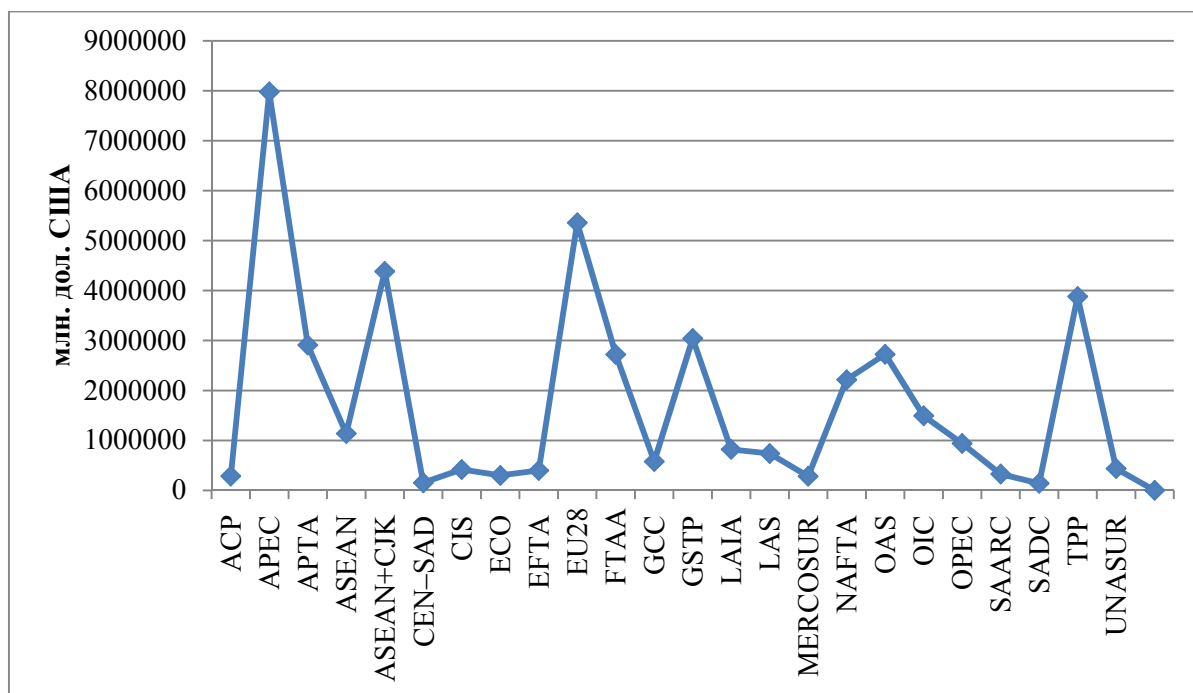


Рис. 2.1.6. Експорт, загальний обсяг торгівлі регіональних угруповань у 2016 році (млн дол. США)[7].

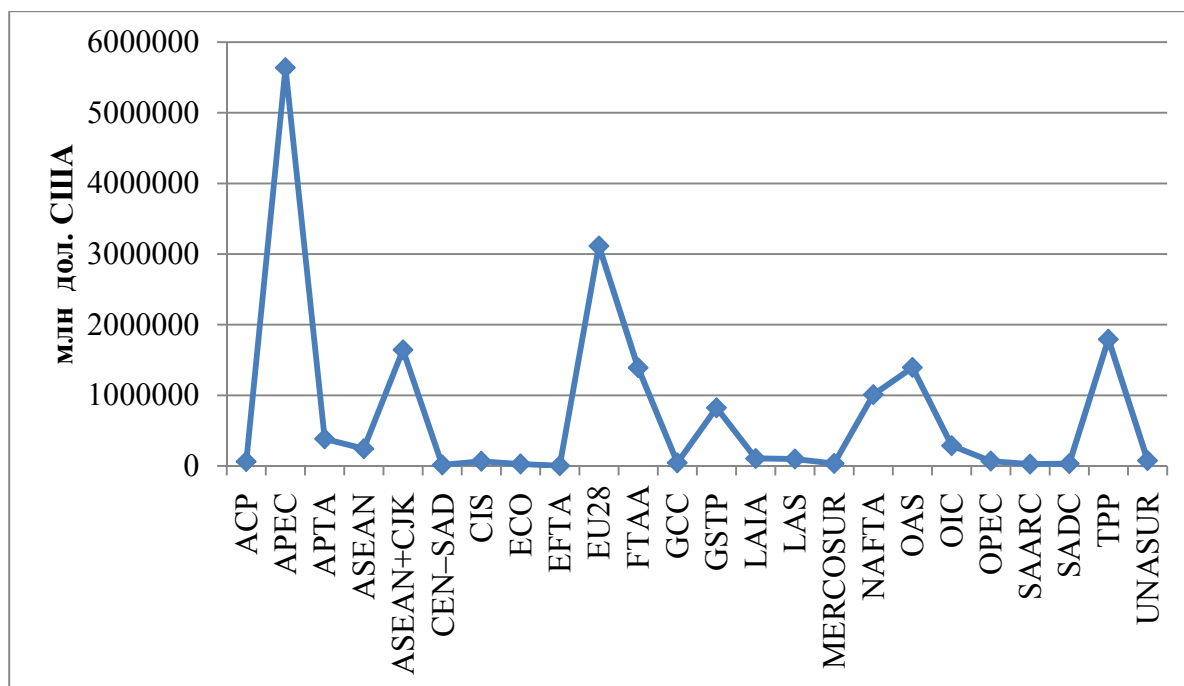


Рис. 2.1.7. Імпорт всередині регіональних угруповань у 2016 році (млн дол. США) [7]

Як видно з рис. 2.1.7, лідерами серед представлених угруповань за імпортом всередині групи є АПЕС – 5638220,43 млн дол. США, Європейський Союз – 3114578,12 млн дол. США, ТРП – 1793741,81 млн дол. США. Найнижчі показники мають такі угруповання, як ЕАФТА – 2108,36 млн дол. США та СЕН-САД – 15155,12 млн дол. США.

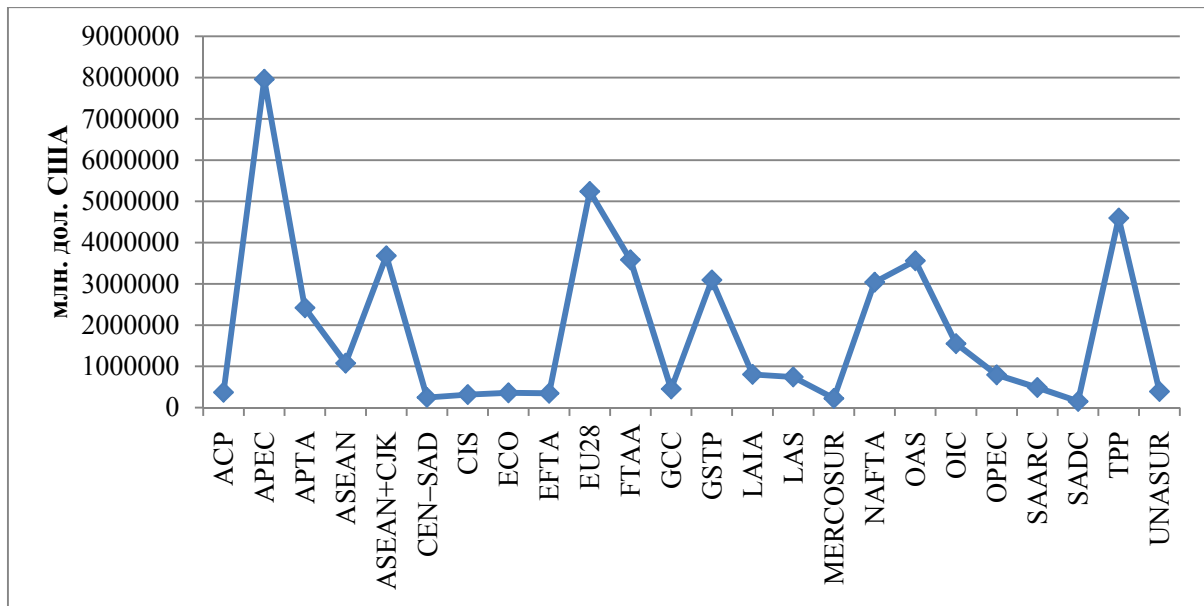


Рис. 2.1.8. Імпорт, загальний обсяг торгівлі регіональних угруповань у 2016 році (млн дол. США) [7]

Як видно з рис. 2.1.8, лідерами серед об'єднань за загальним обсягом імпорту у торгівлі є АРЕС – 7959263,20 млн дол. США, Європейський Союз – 5238161,62 млн дол. США; ТРП – 4595698,35 млн дол. США.

Найнижчі показники демонструють такі угруповання SADC – 151243,00 млн дол. США та MERCOSUR – 223538,52 млн дол. США.

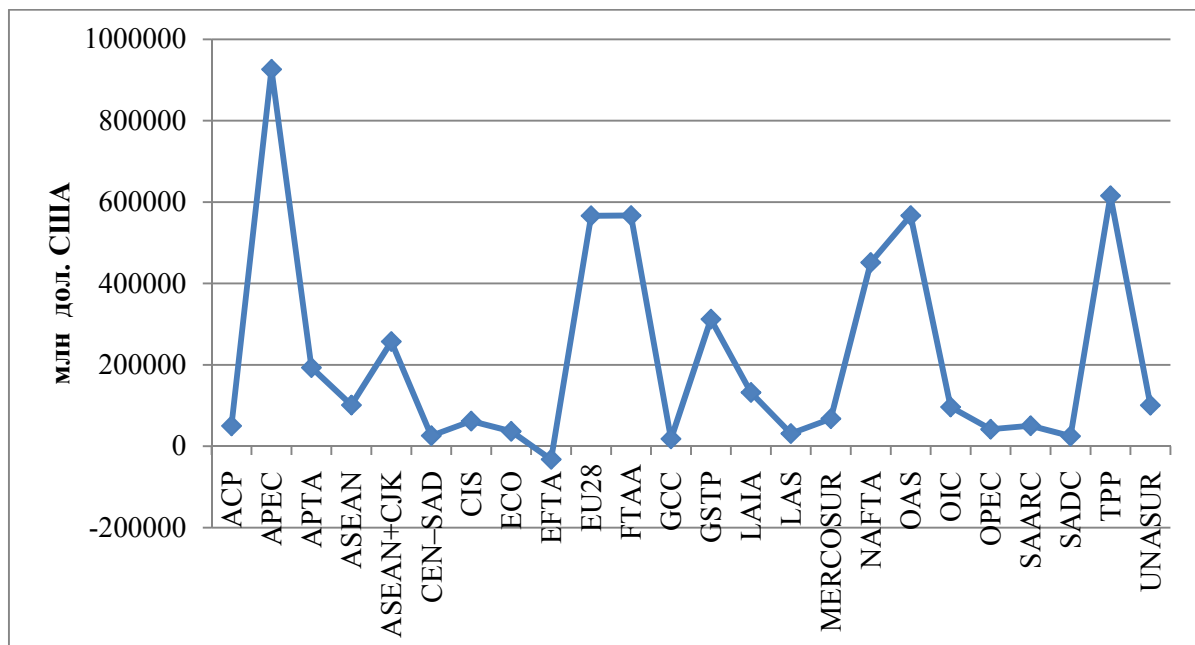


Рис. 2.1.9. Прямі ноземні інвестиції: внутрішні та зовнішні потоки і запаси регіональних угруповань, річні, у 2016 р. (млн дол. США) [7]

Як видно з рис. 2.1.9, найбільші внутрішні та зовнішні потоки і запаси у прямих іноземних інвестиціях мають АРЕС – 926274 млн дол. США, GSTP –

361456 млн дол. США. Найменші – GCC – 17910,78 млн дол. США та EFTA – 32357 млн дол. США.

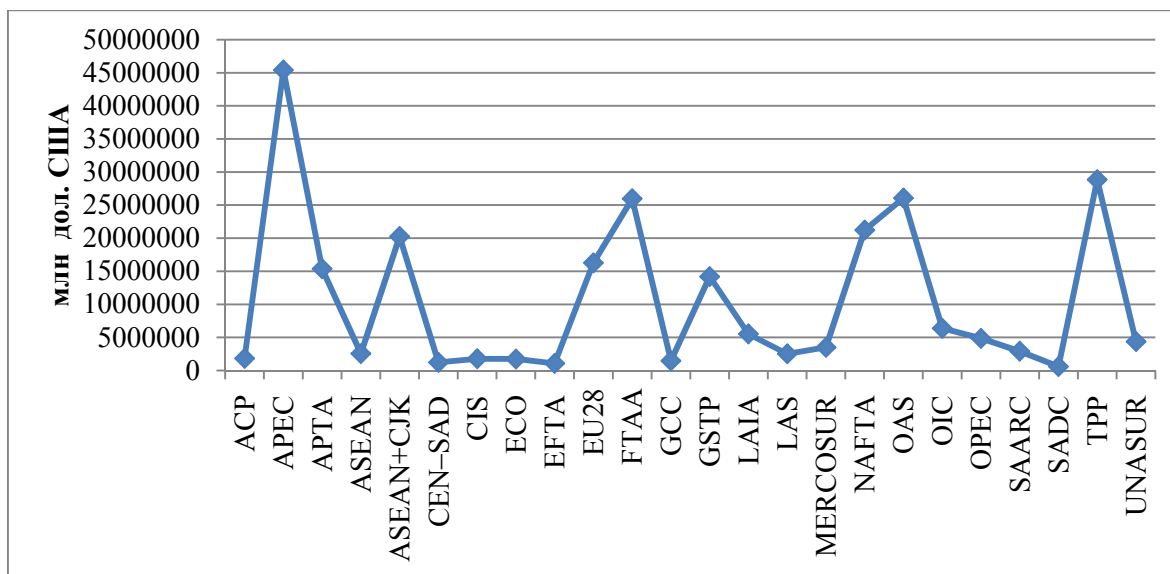


Рис. 2.1.10. Валовий внутрішній продукт регіональних угруповань у 2016 році (млн. дол. США) [7]

Як видно з рис. 2.1.10, найбільший ВВП мають об'єднання АРЕС – 45407309,75 млн дол. США та ТРП – 28836067,96 млн дол. США, найменший – країни ЕФТА – 1073326,52 млн дол. США та САДК – 602917,79 млн дол. США.

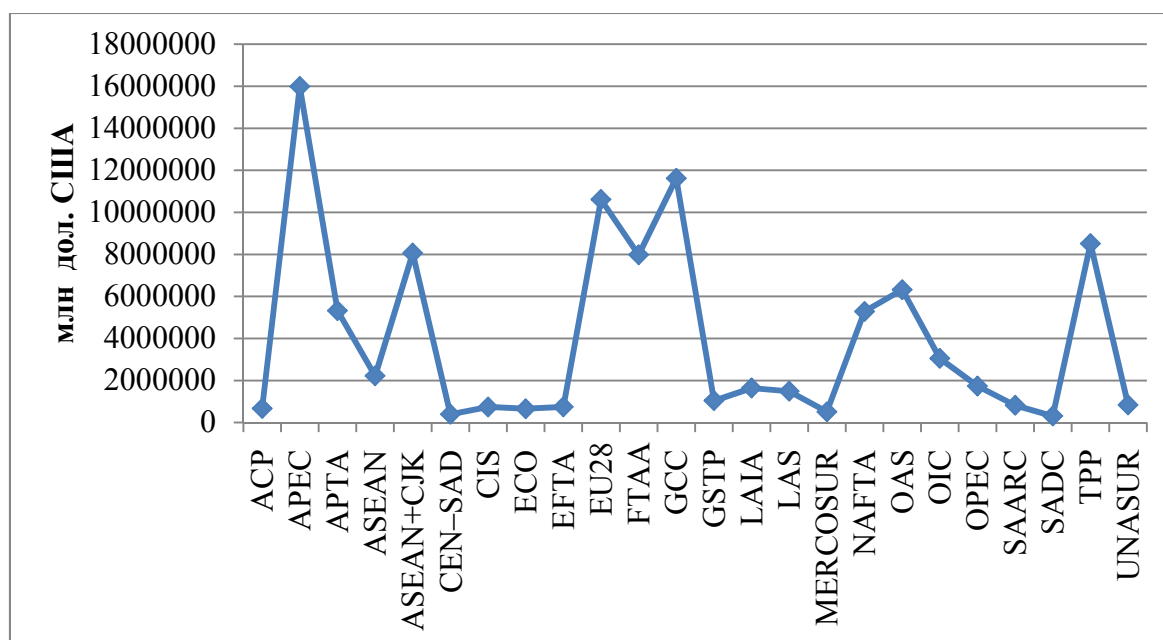


Рис. 2.1.11. . Загальний обсяг торгівлі регіональних угруповань, річний у 2016 році (млн дол. США) [7]

Як видно з рис. 2.1.11., найбільший обсяг торгівлі мають угруповання АРЕС – 15990545,54 млн дол. США та GCC – 11617718,82 млн дол. США.

Найменший обсяг торгівлі мають CEN–SAD 394187,159 млн дол. США та SADC – 310624,9505 млн дол. США.

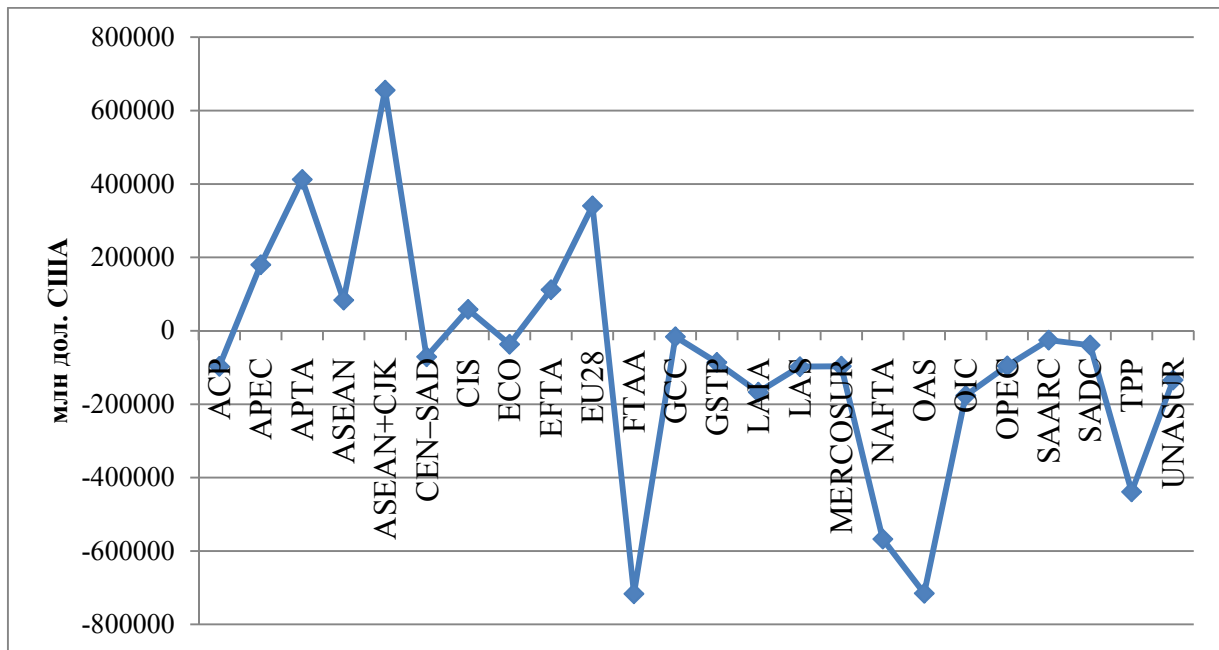


Рис. 2.1.12. Платіжний баланс, рахунки поточних операцій за вирахуванням регіональних угруповань, річний у 2016 році (млн дол. США) [7].

Як видно з рис. 2.1.12, найбільший річний поточний баланс за рахунками поточних операцій за вирахуванням мають такі об'єднання, як ASEAN+CJK – 655667,66 млн дол. США та APTA – 412430,95 млн дол. США. Найменший мають такі угруповання як FTAA – (-716566,983) млн дол. США та OAS – (-715374,583) млн дол. США.

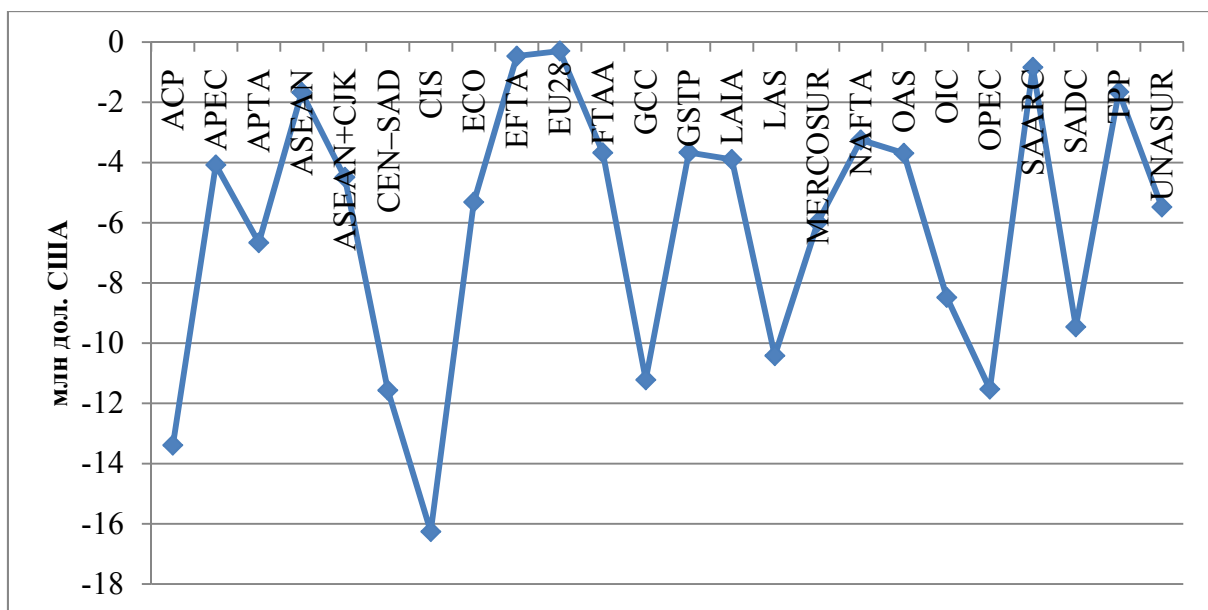


Рис. 2.1.13. Річні темпи зростання торгівлі регіональних угруповань у 2016 році (%) [7]

Як видно з рис. 2.1.13, найбільші річні темпи зростання мають країни об'єднання Європейський Союз – $(-0,2952)\%$ та ЕАФТА – $(-0,4625)\%$; найменші річні темпи зростання мають CIS – $(-16,259)\%$. США та АСР – $(-13,39)\%$.

На нашу думку, показники найуспішніших інтеграційних угруповань є такими тому, що до них входять країни з високим рівнем економічного розвитку, міцною законодавчою базою та великою кількістю національних економік. Стосовно найменш успішних інтеграційних угруповань, слід зазначити, що до них входять країни, національні економіки яких мають низький рівень розвитку (наприклад, країни Африки).

Зауважимо, що проведений аналіз кількісних показників міжнародної торгівлі та показників для оцінки ефективності міжнародних торговельно-економічних відносин регіональних угруповань можна використовувати не тільки для розуміння тенденцій окремих угруповань у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин, а й для окремих національних економік. Тобто, на цій основі можна пропонувати шляхи розвитку та покращення економік світу.

Таким чином, за результатами аналізу кількісних індикаторів міжнародної торгівлі на основі даних ЮНКТАД 2016 року та оцінці ефективності міжнародних торговельно-економічних відносин регіональних угруповань через відповідні показники, можна зробити висновок, що саме регіональні угруповання Азії наразі займають лідируюче місце у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин. Саме вони визначатимуть напрямки, тенденції розвитку міжнародних торговельно-економічних відносин та можливо, з часом диктуватимуть свої правила у них.

Стосовно таких великих та успішних регіональних угруповань інших континентів, таких як НАФТА та ЄС, то вони також будуть продовжувати відігравати велику роль у міжнародних торговельно-економічних відносинах. Проте, у зв'язку із тим, що регіональні угруповання Азії розвиватимуться великими темпами, НАФТА та ЄС будуть інтенсифікувати торгівлю із ними.

Інші регіональні угруповання, які є менш розвиненими (наприклад, угруповання країн Африки) матимуть менше можливостей для економічного розвитку та можуть стати зовсім неконкурентоспроможними у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин, і як наслідок, зникнути.

2.1.3. Розробка механізмів розвитку для регіональних угруповань з низькими та високими кількісними індикаторами міжнародної торгівлі

Саме тому, на основі проведеного аналізу та оцінки ефективності міжнародних торговельно-економічних відносин регіональних угруповань, автором запропоновано механізми розвитку для двох типів регіональних об'єднань у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин, а саме: таких, що мають високі кількісні індикатори міжнародної торгівлі у світі та високі показники ефективності міжнародних торговельно-економічних відно-

синтав свою чергу, таких, що мають кількісні індикатори та показники на досить низькому рівні (рис. 2.1.14-2.1.15).

Таким чином, для регіональних об'єднань, які мають високі показники кількісних індикаторів міжнародної торгівлі та оцінки ефективності міжнародних торговельно-економічних відносин пропонується механізм розвитку у глобальній системі міжнародної торгівлі, який включає три етапи. Для першого етапу характерна модернізація виробництва. Другий етап включає в себе державні проекти у виробництві, як підтримку вітчизняних виробників. Цей етап також пропонує відповідні міри для умов ведення бізнесу та впровадження протекціоністських мір у зовнішньої торгівлі для інших регіональних угруповань, насамперед, із низькими показниками. Заключний етапу механізму, який зміцнить сильні позиції цих регіональних угруповань у глобальній системі міжнародної торгівлі включає у себе об'єднання ресурсів, створення сумісних ТНК та співробітництво із іншими регіональними угрупованнями з однаковим рівнем розвитку, що дозволить нарощувати темпи зростання їх економік.

Для регіональних угруповань, які мають низькі показники кількісних індикаторів міжнародної торгівлі та оцінки ефективності міжнародних торговельно-економічних відносин також пропонується механізм розвитку у глобальній системі міжнародної торгівлі. Перший етап включає у себе оновлення управлінських інститутів, реформування законодавства, адже ці регіональні угруповання мають слабку законодавчу базу та нерозвинені галузі економіки в цілому. Другий етап характеризується всебічним розвитком виробництва та поліпшенням рівня кваліфікації робочої сили, підтримки підприємницької діяльності. Це дуже важливий етап для розвитку саме таких регіональних угруповань у глобальній системі міжнародної торгівлі. Країни, що входять до цих угруповань, як правило, у своїй більшості мають низький рівень виробництва та, як наслідок, такий ж рівень кваліфікації робочої сили та слабку ділову активність. Третій етап механізму включає у себе впровадження державних проектів та залучення прямих іноземних інвестицій, які б стимулювали виробництво у цих регіональних угрупованнях. В свою чергу, єдина макроекономічна політика регіональних угруповань дозволить гармонізувати національні законодавства та стати більш конкурентоспроможними у глобальній системі міжнародної торгівлі.

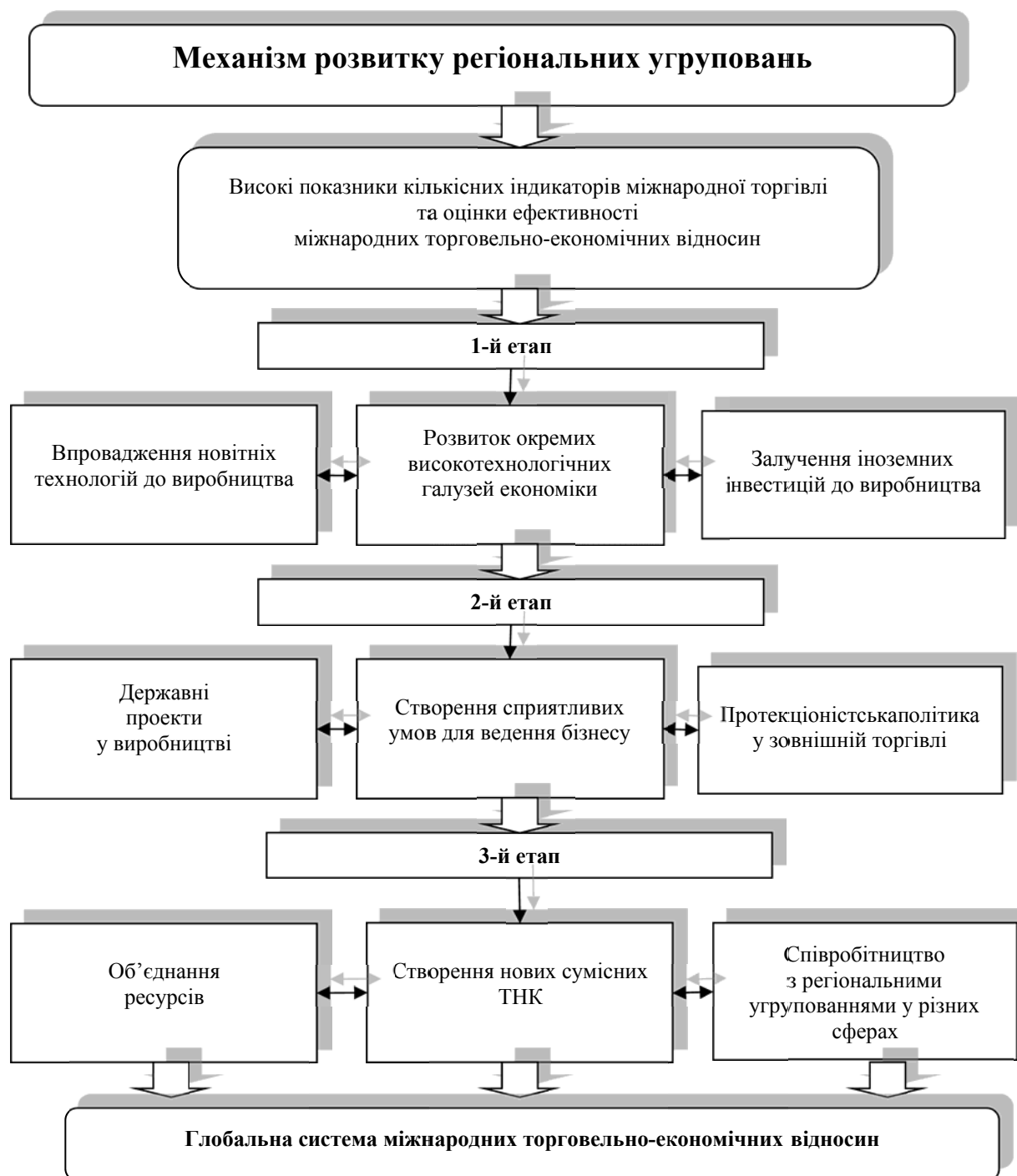


Рис. 2.14. Механізм розвитку регіональних об'єднань з високими індикаторами міжнародної торгівлі та показниками ефективності міжнародних торговельно-економічних відносин у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин [Складено автором]

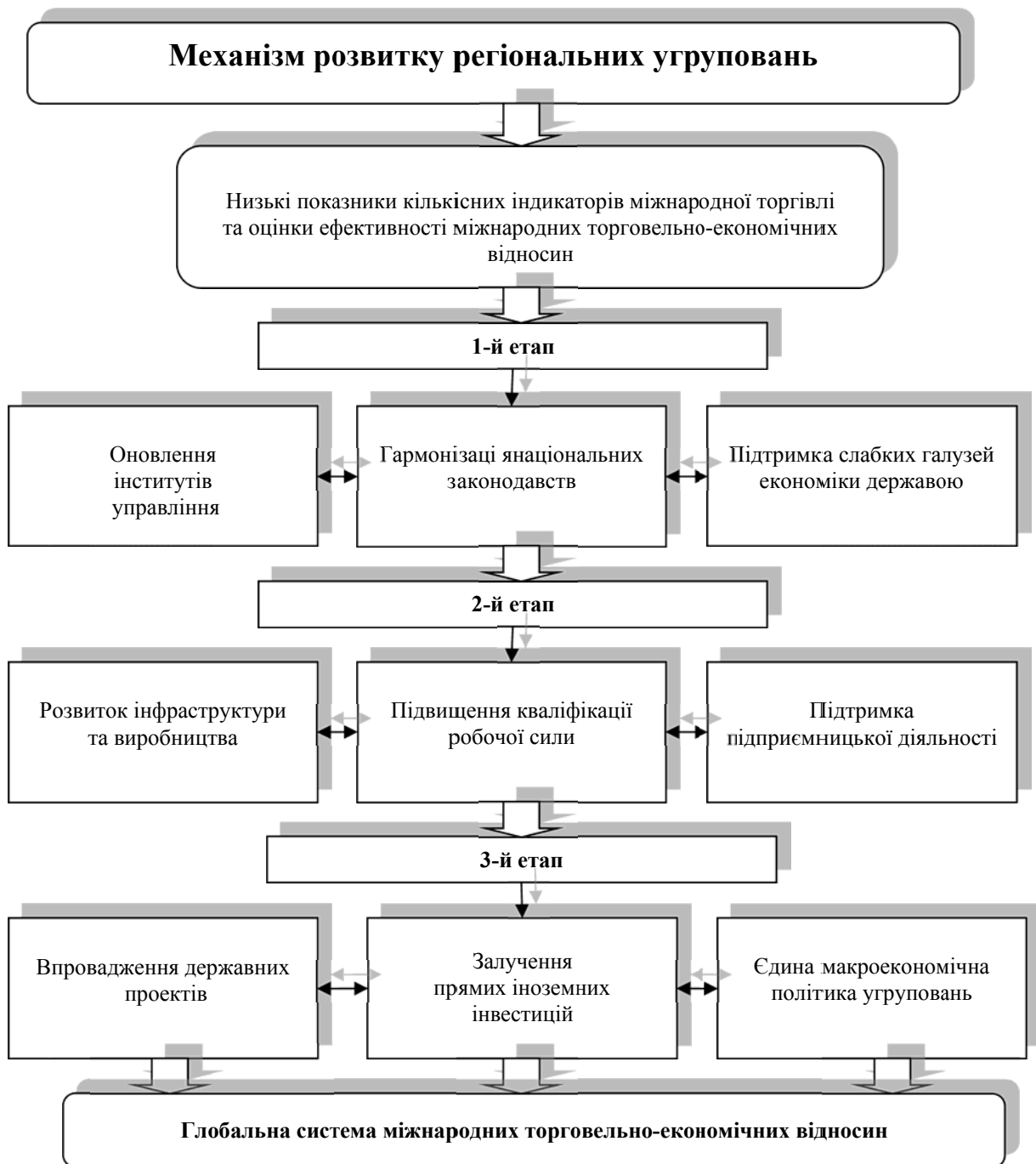


Рис. 2.15. Механізм розвитку регіональних об'єднань з низькими кількісними індикаторами міжнародної торгівлі та показниками ефективності міжнародних торговельно-економічних відносин у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин [Складено автором]

Список використаних джерел:

1. Лютак О. М. Регіоналізація в умовах формування єврорегіональної політики України / О. М. Лютак –Луцьк : Луцьк. нац. техн. ун-т, 2010. – 419 с. (Серія «Економічна теорія та економічна історія» Вип. 7 (28), ч. 2.).
2. Петухова В. О. Інтеграційний вектор розвитку глобальної системи міжнародної торгівлі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук :

спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / В. О. Петухова – Харків, 2016. – 21 с.

3. Хузиханова А. Р. О понятии международной организации экономической интеграции / А. Р. Хузиханова – Екатеринбург : 2014 – 225 с. (Российский юридический журнал № 5).

4. Офіційний сайт ВТО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.wto.org>. (дата звернення 25.08.2017).

5. UNCTAD: Trade and Development Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=161>. (дата звернення 20.08.2017).

6. World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/eca/russian>. (дата звернення 25.08.2017).

7. UNCTAD: Trade and Development Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1610> (дата звернення 20.08.2017).

2.2. Регіональні угруповання, прямі іноземні інвестиції та діяльність ТНК в умовах глобалізації

Під міжнародною економічною інтеграцією мається на увазі процес економічного взаємозв'язку країн, який приводить до співробітництва господарських механізмів країн, які інтегруються.

2.2.1. Геграфічна класифікація світових регіональних об'єднань

Сьогодні у світі нараховується близько 20 міжнародних економічних об'єднань інтеграційного типу. Наведемо регіональні економічні організації світу за географічною належністю учасників (таблиця 2.2.1).

Однією з найбільших регіональних організацій є Євпропейський Союз.

Європейський Союз це об'єднання європейських країн, яке налічує 28 країн, які вирішили поступово об'єднати свої провідні технології, ресурси та разом творити своє майбутнє. Протягом періоду розширення, що триває вже понад 50 років, вони сформували зону стабільності, демократії та сталого розвитку, зберігаючи культурне розмаїття, толерантне відношення та індивідуальні свободи.

Діяльність ЄС заснована на чотирьох договорах:

- договір про створення Європейського об'єднання вугілля та сталі, Договір про створення Європейського Економічного Співробітництва, відомий як Римський договір, підписаний 25 березня 1957 року;

- договір про створення Європейського співробітництва атомної енергії – створили Європейські Співтовариства, тобто систему прийняття загальних рішень у вугільній та сталеливарній промисловості, ядерній енергетиці та

інших основних галузях економіки країн ЄС. Поступово Європейське Економічне Співтовариство взяло на себе відповідальність за широке коло питань, в тому числі за соціальну, регіональну політику і питання охорони навколишнього середовища;

– договір про Європейський Союз, підписаним 7 лютого 1992 року в Маастрихті його було перейменовано на Європейське Співтовариство. Саме цей договір і створив нову структуру, яка має як політичний, так і економічний характер і відома як Європейський Союз [1; 2].

Таблиця 2.2.1

Регіональні економічні організації світу за географічною належністю

Географічна належність	Назва організації	Країни, що входять до складу організації
1.	2.	3.
Регіональні організації держав Європи	Європейський Союз – ЄС (European Union - EU)	Австрія, Бельгія, Болгарія, Кіпр, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Угорщина, Ірландія, Італія, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Іспанія, Швеція, Великобританія, Хорватія
	Європейська асоціація вільної торгівлі – ЄАВТ (European Free Trade Association - EFTA)	Республіка Ісландія, Князівство Ліхтенштейн, Королівство Норвегія та Швейцарська Конфедерація
	Співдружність Незалежних Держав – СНД (commonwealth of Independent States - CIS)	Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменія, Україна та Узбекистан
	Митний союз Євразійського економічного співробітництва (МС ЄврАзЕС)	Вірменія, Білорусь, Казахстан, Киргизська Республіка, Росія
	Організація Чорноморського економічного співробітництва – ОЧЕС (Black Sea Economic Cooperation - BSEC)	Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Сербія, Туреччина та Україна
Регіональні організації держав Азії і Тихоокеанського регіону	Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво АТЕС (Asian-Pacific Economic Cooperation - APEC)	Австралія, Бруней, В'єтнам, Індонезія, Канада, Китай, Республіка Корея, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея, Перу, Росія, Сінгапур, США, Таїланд, Тайвань, Філіппіни, Чилі, Японія.
	Асоціація держав Південно-Східної Азії – АСЕАН (Association of South East Asian Nations - ASEAN)	Бруней, В'єтнам, Індонезія, Камбоджа, Лаос, Малайзія, М'янма, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд
	«План Коломбо» (The Colombo Plan for Cooperative Economic and Social Development in Asia and Pacific «Colombo Plan»)	"План Коломбо" об'єднує дві групи держав: донори - Велика Британія, США, Канада, Японія, Австралія, Нова Зеландія; одержувачі допомоги: Індія, Пакистан, Шрі-Ланка, Афганістан, Іран, Непал, М'янма, Мальдівська Республіка, Бутан, Бангладеш, Лаос, Камбоджа, Малайзія, Таїланд, Сінгапур, Папуа-Нова Гвінея, Індонезія, Філіппіни, Фіджі, Республіка Корея. Всього організація налічує 26 членів.
	Рада арабської економічної єдності – РАЕЄ (Council of Arab Economic Unity - CAEU)	Єгипет, Ірак, Йорданія, Ємен, Кувейт, Лівія, Мавританія, Об'єднані Арабські Емірати, Палестина, Сирія, Сомалі, Судан.

Продовження таблиці 2.2.1.

1.	2.	3.
Регіональні організації Північної та Південної Америки	Північноамериканська угода про вільну торгівлю – НАФТА (North American Free Trade Agreement - NAFTA)	США, Канада й Мексика.
	Південний спільний ринок – МЕРКОСУР (MERCOSUR)	Аргентина, Бразилія, Парагвай і Уругвай.
	Латиноамериканська асоціація інтеграція – ЛААІ (Asociación Latinoamericana de Integración - ALAI)	Аргентину, Болівію, Бразилію, Венесуелу, Колумбію, Мексику, Парагвай, Перу, Уругвай, Чилі, Еквадор.
	Карибське співтовариство і Карибський спільний ринок – КАРИКОМ (Caribbean Community and Common Market - CARICOM)	Антигуа і Барбуда, Багамські острови, Гайана, Барбадос, Ямайка, Тренада, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Домініка, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадіни, Беліз, Суринам, Тринідад і Тобаго.
Регіональні організації держав Африки	Економічне співтовариство держав Західної Африки – ЕКОБАС (Economic Community of West African States - ECOWAS)	Бенін, Буркіна-Фасо, Кабо-Верде, Кот-Д'Івуар, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Біссау, Ліберія, Малі, Мавританія, Нігер, Нігерія, Сенегал, Сьєрра-Леоне та Того.
	Спільний ринок Східної та Південної Африки — КОМЕКА (Common Market for Eastern and Southern Africa — COMESA)	Бурунді, Демократична Республіка Конго, Джибуті, Замбія, Зімбабве, Єгипет, Кенія, Лівія, Маврикій, Мадагаскар, Малаві, Руанда, Свазіленд, Сейшельські Острови, Судан, Уганда, Еритрея, Ефіопія
	Південноафриканське співтовариство розвитку — САДК (Southern African Development Community - SADC)	ПАР, Ботсвана, Лесото, Свазіленд, Намібія, Зімбабве, Ангола, Мозамбік, Малаві, Мадагаскар, Танзанія, Замбія, Маврикій, Демократична Республіка Конго.
	Митний і економічний союз Центральної Африки – ЮДЕАК (Union Douanière et Économique de l'Afrique Centrale – UDEAC)	Камерун, Габон, Конго, Центральноафриканська Республіка, Чад, Екваторіальна Гвінея.
	Ліга арабських держав (ЛАД)	Алжир, Бахрейн, Джибуті, Єгипет, Йорданія, Ірак, Катар, Кувейт, Ліван, Лівія, Єменська Республіка Мавританія, Марокко, ОАЕ, Оман, Саудівська Аравія, Сирія, Сомалі, Судан, Туніс.

Джерело: Складено за матеріалами [1; 2; 3; 6]

ЄС є унікальним міжнародним утворенням, оскільки поєднує в собі ознаки міжнародної організації та держави. Це об'єднання демократичних європейських країн, що спільно працюють задля миру та процвітання. Країни ЄС утворили спільні інституції, яким делегували частину своїх повноважень у прийнятті рішень, а саме:

– Європейська рада – верховний орган, до складу якого входять глави держав і урядів країн - членів ЄС. Його робота проходить у формі нарад або сесій двічі на рік;

– Рада Європейського Союзу (Рада міністрів) – законодавчий орган, на рівні якого приймають рішення щодо реалізації єдиної політики ЄС. Голоси

різних країн мають різну вагу залежно від економічної могутності країни і рішення приймаються більшістю;

- Європейський Парламент – зібрання 751 депутата, які безпосередньо обираються громадянами країн - членів ЄС строком на п'ять років. Голова Європарламенту обирається на два з половиною роки. Депутати Європарламенту вивчають законопроекти і затверджують бюджет. Вони приймають спільні рішення з Радою Міністрів з конкретних питань і контролюють роботу Рад ЄС і Європейської Комісії;

- Комісія Європейського Союзу - виконавчий орган, який має право подавати на затвердження Ради міністрів проекти законів;

- Суд Європейського Союзу - є вищим судовим органом, який забезпечує виконання договорів і реалізацію основних принципів ЄС;

- Європейський центральний банк – це центральний банк Єврозони, зони де в обігу перебуває валюта Євро. Він є головним елементом Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ), який як юридична особа виконує основні функції, радить національним державам та наддержавним органам щодо господарчої оцінки ухвали законів та інших правових норм Європейського Союзу, а також висловлює свою думку щодо грошової та цінової політики відповідним органам [1];

- Європейський суд аудиторів – орган Європейського Союзу, створений з метою проведення аудиторської перевірки бюджету ЄС і його інститутів.

Одним з найбільших регіональних економічних угруповань Північної та Південної Америки є Північноамериканський ринок, який утворюють США, Канада та Мексика (понад 360 млн споживачів у межах Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА)). На державному рівні американсько-канадська Угода про вільну торгівлю була укладена в 1988 р., а в 1992 р. до неї приєдналась Мексика. Угода про вільну торгівлю передбачає наступні цілі: поступову ліквідацію тарифних і нетарифних обмежень у взаємній торгівлі; полегшення умов взаємних капіталовкладень; порядок врегулювання торгових конфліктів між її учасниками [4].

Розвиток регіональних об'єднань у Східній Азії пов'язують зі створенням Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС). Система керування в АТЕС включає 10 робочих груп, секретаріат, спеціальний комітет з торгівлі й інвестицій. Разом з тим АТЕС не має механізму прийняття рішень і багато в чому зберігає риси консультативної групи. Особливість АТЕС полягає в географічній приналежності вхідних в Асоціацію країн, що знаходяться на величезних відстанях одна від одної й об'єднані лише виходом до Тихого океану. Особливість АТЕС, з економічної точки зору, полягає в тім, що до неї входять як найбільші промислово розвинуті країни (США, Японія, Канада, Австралія), так і такі держави які поступаються їм, такі як Мексика, Чилі, КНР і ін. На АТЕС припадає 55 % світового ВВП, 40 % світової торгівлі, більш 40 % населення земної кулі. Інтеграційні процеси в цьому регіоні найактивніші на мікрорівні на основі діяльності транснаціональних корпорацій [5].

2.2.2. Динаміка та напрями прямих іноземних інвестицій за групами країн

У сучасній світовій економіці країни залучають іноземний капітал у формі прямих іноземних інвестицій. Прямі іноземні інвестиції сьогодні розглядаються як найвигідніший спосіб залучення фінансових ресурсів, що сприяє стрімкому економічному зростанню країни.

Залучаючи ПІІ в економіку країни, регіональна влада, як правило, очікує досягнення таких результатів: збереження існуючих та створення нових робочих місць; ріст заробітної плати і доходів населення; розширення податкової бази; збільшення експорту; підвищення кваліфікації робочої сили; соціальне забезпечення місцевих громад; трансфер технологій; позитивні зовнішні ефекти для регіональної економіки; збільшення можливостей для місцевих компаній щодо співпраці із зарубіжними компаніями.

За даними Доповіді о світових інвестиціях ЮНКТАД 2017, потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у 2016 р. зменшились на 2% і дорівнювали 1746 млрд дол. порівнянно з 2015 р. коли цей показник склав 1774 млрд дол. (див. рис. 2.2.1.)

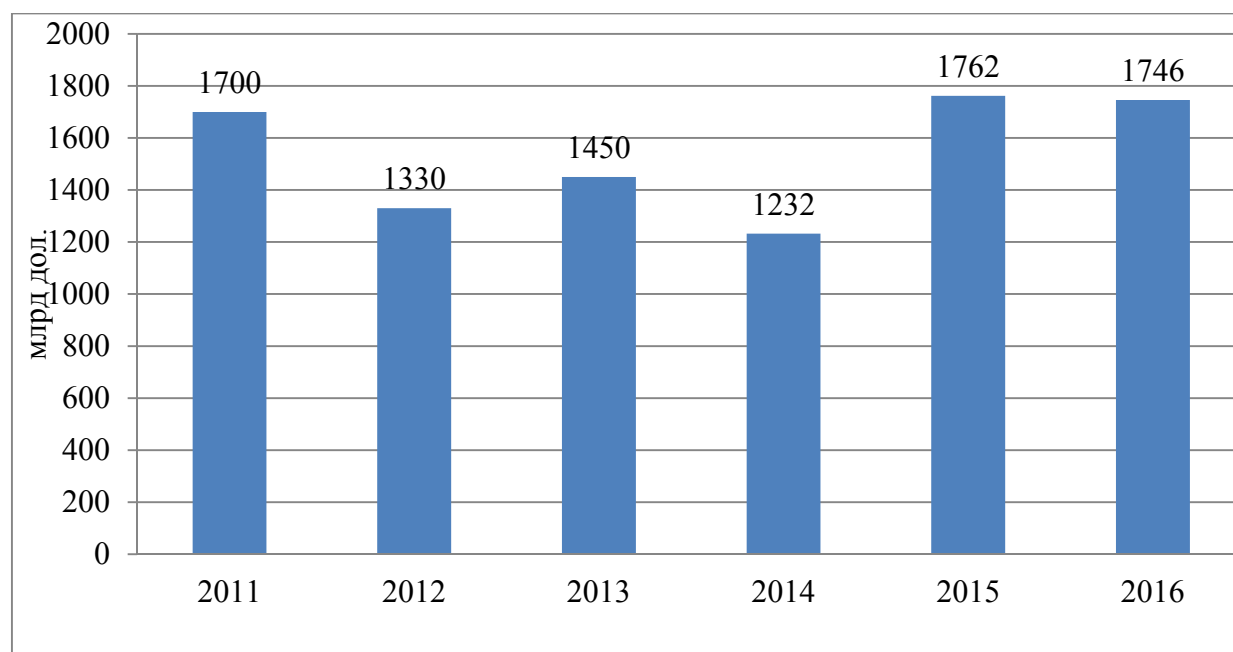


Рис. 2.2.1. Динаміка потоків ПІІ у світі протягом 2011–2016 рр., млрд дол., [8–12]

Слід зазначити, що у 2016 році спостерігається скорочення притоку прямих іноземних інвестицій у світі. Після високого зросту у 2015 році ПІІ почали втрачати інвестиційну активність у зв'язку з низьким економічним зростом та існуванням серйозних політичних ризиків, які отримують багато національні підприємства.

За даними Доповіді ЮНКТАД 2017 року, головним фактором глобального поживлення ПІІ у 2015 році став різкий зріст суми угод міжнародних злиттів та поглинань і цей показник дорівнювався 721 млрд дол. [12].

Приток ПІІ у країни з розвинутою економікою у 2016 році збільшився до 1032 млрд дол. порівняно з 962 млрд дол. у 2015 р. Збільшення притоку ПІІ зафіксовано у США. Тому доля розвинутих країн у світовому притоку ПІІ дещо збільшилась з 55 % у 2015 р. до 58 % у 2016 р., розгорнувши тенденцію останніх років, коли регіони країн що розвиваються та країн з перехідною економікою стали основними утримувачами глобальних ПІІ. Ця тенденція пов'язана з міжнародними угодами злиття та поглинання, вартісний об'єм яких збільшився на 67 % до 721 млрд дол. [12].

Зростання в 2016 році ПІІ було широко поширеним серед двох основних груп країн – розвинутих країн світу і країн з перехідною економікою, хоча причини такого зростання в країнах досить різняться. Так, починаючи з 2011 року більшість країн продовжували здійснювати політику змін, спрямовану на подальшу лібералізацію і полегшення ввезення ПІІ та умов проведення операцій з іноземним капіталом, і, звісно ж, були введені нові заходи регулювання ПІІ.

Розглянемо динаміку потоків ПІІ окремо в кожній з вищезазначених груп країн (рис. 2.2.2).

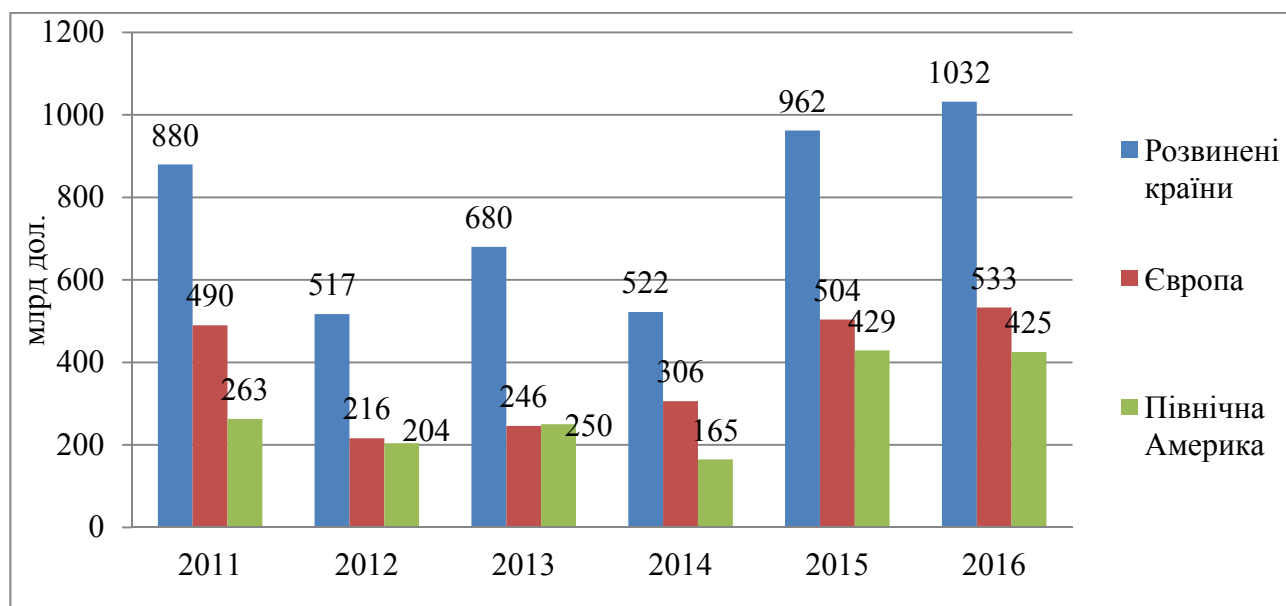


Рис. 2.2.2. Динаміка потоків ПІІ в розвинуті країни у 2011–2016 рр., млрд дол., [8–12]

Обсяг ПІІ в Європу у 2011 р. склав 490 млрд дол., але з 2012 р. по 2013 р. знизився до 246 млрд дол. та вже у 2016 р. дорівнювався 533 млрд дол.. У США приток ПІІ у 2011 р. складав 263 млрд дол., але вже у 2016 р. склав 425 млрд дол. Дані тенденції характеризуються не значним підйомом надходжень ПІІ у Європу [8 – 12].

Великомасштабні коливання також спостерігаються в ряді найбільших одержувачів ПІІ, у тому числі Сполучені Штати - 391 млрд дол, Великобританія – 254 млрд дол., Нідерланди – 73 млрд дол. та інші [13]. Зростання ПІІ в розвинених країнах, в основному в Північній Америці, було викликано транскордонними операціями злиття та поглинання, які в більшості випадків обумовлені корпоративною реструктуризацією, стабілізацією та націоналізацією діяльності, поліпшенням використання капіталу та скороченням витрат.

Динаміку відтоку прямих іноземних інвестицій з розвинутих країн світу у 2011 - 2016 рр. зображено на рис. 2.2.3.

За даними Доповіді ЮНКТАД 2017, вивезення ПІІ з розвинених країн у 2016 р. дорівнювалось 1044 млрд дол. В результаті в 2016 році на розвинені країни припадало 72% глобального експорту ПІІ, цей показник нижче на 2% в порівнянні з 2015 роком. Європа залишається в 2016 році найбільшим регіоном-інвестором в світі, яка експортувала ПІІ на 515 млрд дол. У Північній Америці вивезення ПІІ у 2011 р. склало 439 млрд дол., але вже у 2016 р. експорт ПІІ зменшився до 365 млрд дол. [11; 12].

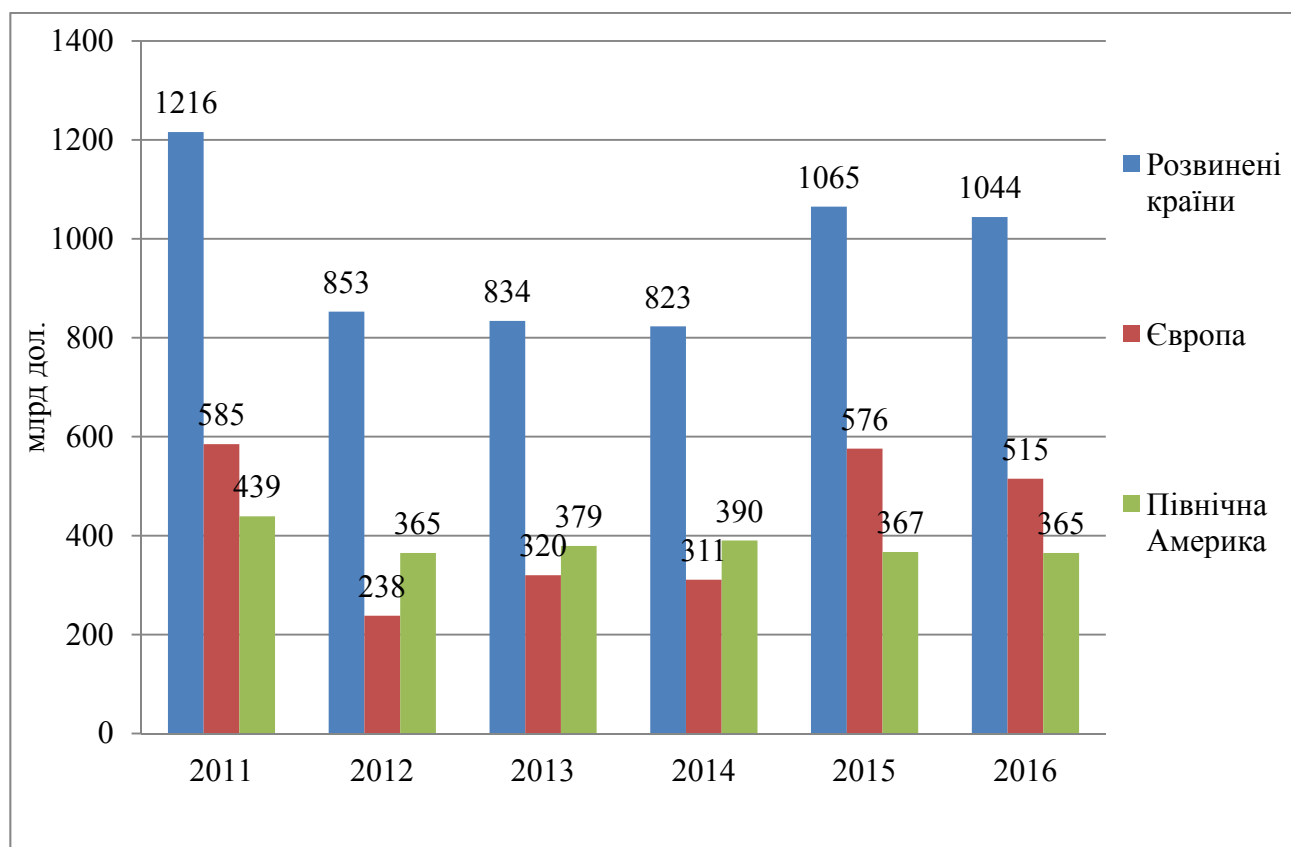


Рис. 2.2..3 Динаміка відтоку прямих іноземних інвестицій з розвинутих країн світу у 2011–2016 рр., млрд дол. [8–12].

Обсяг припливу ПІІ в країни, що розвиваються у 2016 році досяг 646 млрд дол. (рисунки 2.2..4), і тепер на цю групу країн припадає 40 % світових потоків ПІІ.

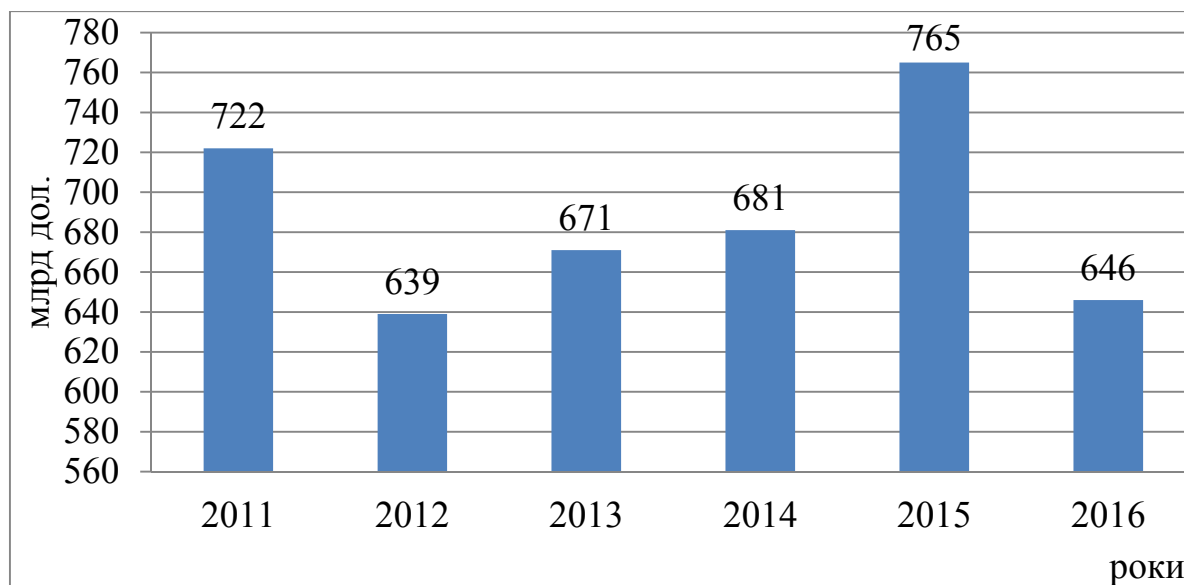


Рис. 2.2.4. Динаміка залучення ПІІ у країни, що розвиваються, у період з 2011–2016 рр., млрд дол. [8–12]

У 2016 р. п'ять країн, що розвиваються увійшли в першу десятку найбільших одержувачів ПІІ в світі, це - Китай – 134 млрд дол., Гонконг (Китай) – 108 млрд дол., Сінгапур – 62 млрд дол., Бразилія – 59 млрд дол., Індія – 44 млрд дол. [12].

Динаміку притоку ПІІ у кожному суб'регіоні країн, що розвиваються у 2011-2016 рр. зображено на рис. 2.2.5.

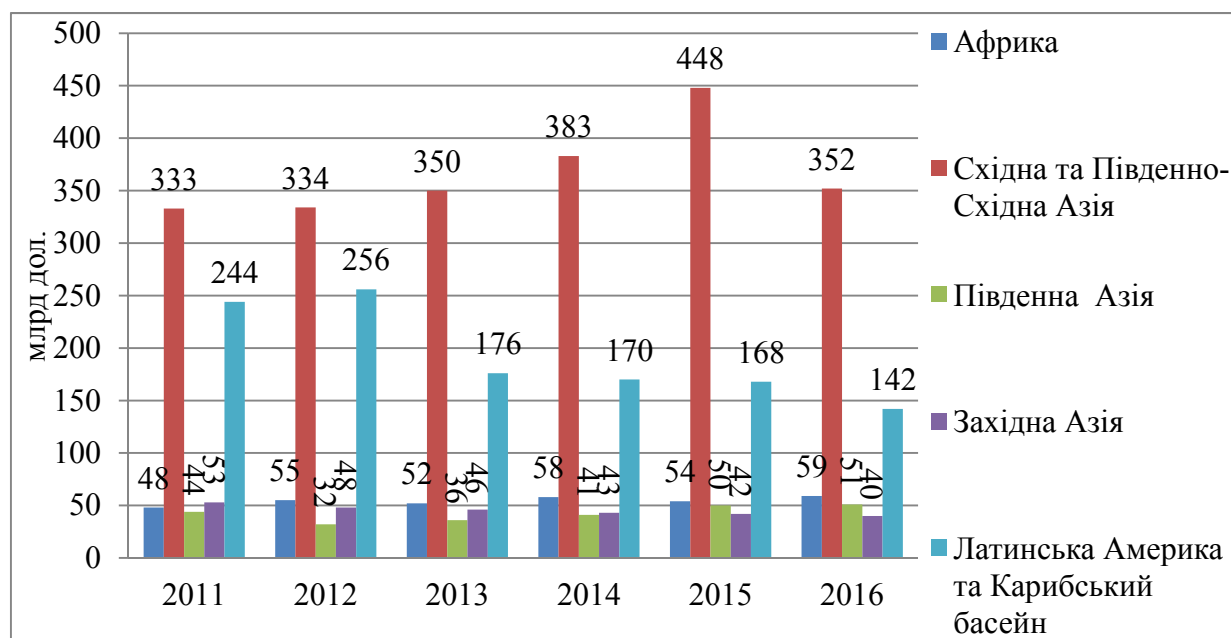


Рис. 2.2.5. Динаміка притоку ПІІ у кожний суб'регіон країн, що розвиваються, у 2011–2016 рр., млрд дол. [8–12]

В Африці приплив ПІІ зріс у 2016 році до 59 млрд дол. Динамічний приплив ПІІ в Єгипет сприяв зростанню ПІІ в Північній Африці, які збільшилися в 2016 році на 9% до 12,6 млрд доларів. Приплив ПІІ в Західній Африці знизився на 18% до 9,9 млрд дол., у зв'язку зі спадом ПІІ у Нігерії. Приплив ПІІ в Центральній Африці впав на 36% до 5,8 млрд дол., оскільки приплив ПІІ в багатих сировинними ресурсами Демократичній Республіці Конго і Конго істотно скоротився. Східна Африка отримала 7,8 млрд дол. ПІІ, що відзначило скорочення на 2% з 2015 року. Однак приплив ПІІ в Кенії досяг в 2016 році рекордного рівня в 1,4 млрд дол., в результаті відновлення інтересу інвесторів і довіри до ділового клімату в країні і швидкому розвитку внутрішнього споживчого ринку[11;12].

Приплив ПІІ у країни Азії, що розвиваються у 2016р. досяг 443млрд дол. так і залишився найбільшим регіоном - одержувачем ПІІ в світі. Зростання було обумовлено головним чином збільшенням ПІІ в країнах Східної і Південної Азії. [11;12].

У Латинській Америці і Карибському басейні (виключаючи карибські офшорні фінансові центри) приток ПІІ в 2016 році зменшився до рівня 142 млрд дол. [12]

Експорт прямих іноземних інвестицій з країн, що розвиваються у період з 2011-2016 рр. розглянемо на рисунку 2.2.6.

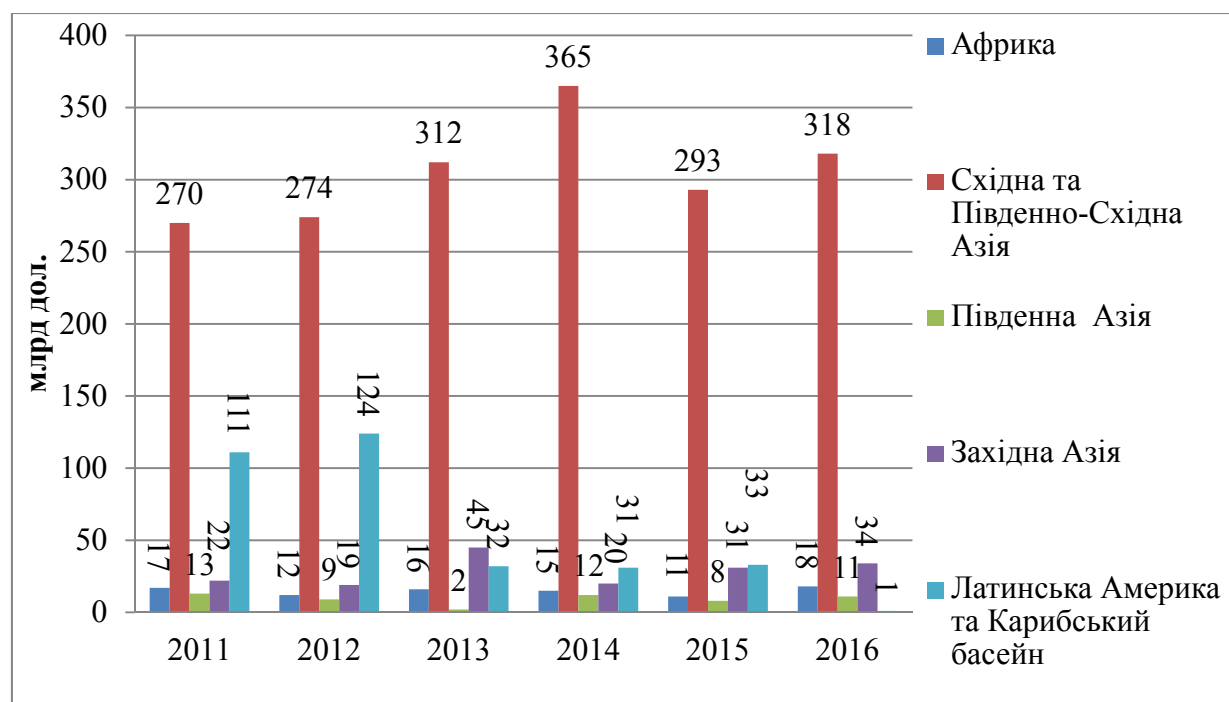


Рис. 2.2.6. Динаміка експорту ПІІ з країн, що розвиваються, у період з 2011-2016 рр., млрд дол. [8–12]

Експорт прямих іноземних інвестицій з країн Африки у 2016 р. склав 18 млрд дол., інвестори Південної Африки, Нігерії та Анголи зменшили свої вкладення за кордоном внаслідок таких факторів, як зниження сировинних цін,

скорочення попиту зі сторони основних торговельних партнерів та зменшення курсу національної валюти [8–13].

Експорт ПП з країн Азії у 2016 р. збільшився до 363 млрд дол. у порівнянні з 2015 р. Збільшився відтік ПП з азіатських країн, а саме з Китаю та Таїланду. Експорт ПП з Китаю склав 128 млрд дол., що дозволило Китаю залишатись 3-ю найкрупнішою країною-інвестором у світі. [12].

Найбільшими країнами-експортерами ПП серед країн, що розвиваються у 2016 р. треба зазначити Китай – 183 млрд дол., Гонконг (Китай) – 62 млрд дол., Республіка Корея – 27 млрд дол., Російська Федерація – 27 млрд дол., Сінгапур – 24 млрд дол. [12].

В країнах з перехідною економікою приток прямих іноземних інвестицій в останні роки знижується (рис. 2.2.7.)

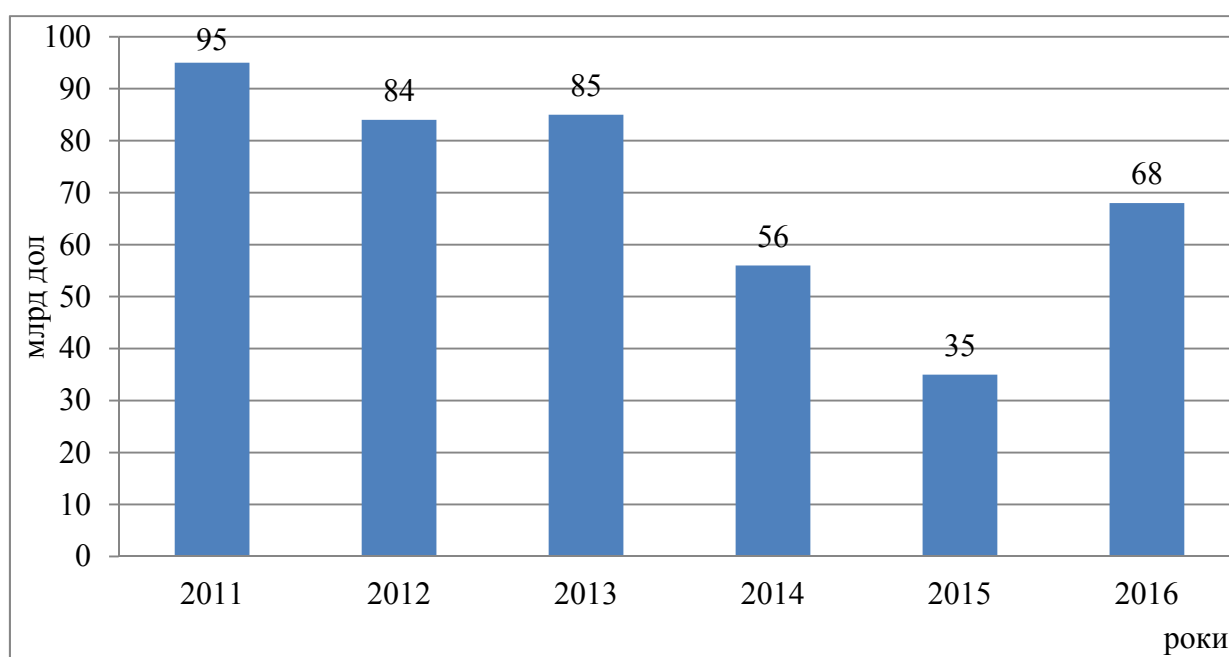


Рис. 2.2.7. Динаміка притоку ПП у країни з перехідною економікою з 2011–2016 рр., млрд дол., [8–12]

Після попереднього зменшення притоку ПП у країни з перехідною економікою збільшились у 2016 році зокрема на 81% до 68 млрд доларів. Приток ПП у Південно-Східну Європу знизився на 5%, це пов'язано зі скороченням інвестицій в обробну промисловість. [12].

Експорт ПП з країн з перехідною економікою у 2016 році скоротився ще на 22% у порівнянні з 2015 р. і склав 25 млрд дол. [12].

У 2016 році, потоки ПП в найменш розвинені країни (НРС) скоротилися більш ніж на 13% до 38 млрд дол. [12].

Проте більшості НРС вдалося залучити більше інвестицій, ніж в попередньому році, і список цих країн очолювали такі великі одержувачі ПП, як Камбоджа і Ефіопія. Найбільшим інвестором в економіку НРС залишався Китай, набагато випередив Францію і США.

Після спаду в 2015 році, потоки ПІІ в країни які не мають виходу до моря (НВМРС) стабілізувалися в 2016 році на рівні 24 млрд доларів. НВМРС як і раніше відіграють незначну роль на світовому ринку ПІІ, залучаючи менше 2% глобальних потоків [12].

Світові інвестиції демонструють скромне зростання, і прогнози вселяють стриманий оптимізм. Інвестиційній активності можуть перешкодити політична невизначеність і геополітичні ризики, а також зміни в податковій політиці, які можуть серйозно відзначитись на міжнародних потоках інвестицій.

За щорічними прогнозами ЮНКТАД в 2017–2018 рр., найперспективнішими країнами для вкладання інвестицій будуть Китай, Індія та США, трійка залишається незмінною, проте в найближчі роки місцями поміняються США та Індія.

Основними джерелами надходження прямих іноземних інвестицій до країн є транснаціональні корпорації (ТНК).

2.2.3. Місце транснаціональних корпорацій у глобалізованій економіці

ТНК належить вирішальна роль у глобалізації світової економіки, а кількість ТНК та їх філій у світі щороку зростає. На сучасному етапі немає одностайної думки щодо їх точної кількості, але за даними Конференції ООН з торгівлі й розвитку, у всьому світі налічується близько 82 тис. ТНК, що мають 810 тис. зарубіжних філій [12]. Згідно з оцінками аналітиків, експорт зарубіжних філій ТНК складає приблизно 1/3 від загальносвітового експорту товарів та послуг, ринкова капіталізація окремих ТНК перевищує 500 млрд дол., а щорічні обсяги продажів становлять 150-200 млрд дол. [12]. Слід зазначити, що основним засобом впливу ТНК на економіку країни є прямі іноземні інвестиції. За даними ООН, ТНК володіють майже 90% прямих іноземних інвестицій світу, що збільшує економічний потенціал країн, у яких діють дочірні підприємства чи філії ТНК, їхній платіжний баланс, сприяє модернізації економіки та передачі інновацій [13].

ТНК контролюють приблизно 80% технологічних нововведень і ноу-хау. Верхні рядки рейтингу займають такі компанії як Apple, Google, AT & T, Budweiser, Colgate, eBay, GeneralElectric, IBM і McDonald's. За основними економічними показниками, такими як товарообіг, дохід, кількість співробітників, ТНК перевершують багато країн, що розвиваються. Саме з цим пов'язані основні побоювання експертів і аналітиків з приводу можливості негативного економічного і політичного тиску компаній на малі країни [14]. Транснаціональні корпорації, представлені в багатьох країнах світу, здатні впливати на всі сфери суспільного життя, а найбільш могутні здатні ухилятися від економічного і політичного контролю: здатні формувати попит, в т.ч. ірраціональний – рятуючись від падіння обсягів, вони йдуть на раніше вільні від їх присутності ринки; ведуть наукові дослідження і, при бажанні, приховують перспективні результати. Активна виробнича, інвестиційна і торгова діяльність ТНК сприяє економічній інтеграції, створюючи стійкі економічні зв'язки між різними

країнами, завдяки чому відбувається поступове «розчинення» національних економік в єдиному світовому господарстві, що, в свою чергу, призводить до створення глобальної економіки [15].

За 2017 р. відзначається стійке збільшення частки китайських компаній в рейтингу (на 6 більше ніж у 2016 р.). За кількістю що входять в рейтинг компаній Китай вийшов на 2-е місце (на першому місці США з 128 компаніями). Поріг для проходження в рейтинг FortuneGlobal 500 в 2017 р. склав 27,7 млрд дол. США. У першій десятці опинилися 3 компанії з Китаю [12].

В цілому, сукупна виручка 500 найбільших компаній світу в 2017 р. (за даними FortuneGlobal 500) склала 27,7 трлн дол. США, а загальний прибуток – 1,5 трлн дол. США. На їх підприємствах працює 67 млн осіб в 34 країнах планети. Лідером FortuneGlobal 500 вже кілька років є компанія Walmart, яка займається роздрібною торгівлю, річний оборот якої перевищує 485,8 млрд дол. США, в якій зайнято 2,2 млн осіб по всьому світу (табл. 2.2.2) [12].

Протягом декількох десятків років лідером серед країн базування з найбільшими ТНК є країни ОЕСР, зокрема США, Японія, країни Європейського Союзу. В останнє десятиліття другою по кількості найбільших ТНК країн став Китай [12]

Таблиця 2.2.2

Топ-10 найбільших компаній світу FortuneGlobal 500, 2017 р.

№	Назва ТНК	Сфера діяльності	Річна виручка, млн дол. США
1	Walmart	сектор роздрібної торгівлі, США	485,873
2	StateGridCorporationofChina	електроенергетика, Китай	315,199
3	SinopecGroupe	нафтохімічна промисловість, Китай	267,518
4	ChinaNationalPetroleum	нафтогазовий сектор, Китай	262,573
5	ToyotaMotor	автомобільна промисловість, Японія	254,694
6	Volkswagen	автомобільна промисловість, Німеччина	240,264
7	RoyalDutchShell	нафтогазовий сектор, Нідерланди – Великобританія	240,033
8	BerkshireHathaway	фінансовий сектор, США	223,604
9	Apple	технологічний сектор, США	215,639
10	ExxonMobile	нафтогазовий сектор, США	205,004

Джерело: [12]

Майже всі найбільші ТНК по національній приналежності відносяться до «тріади» – трьох економічних центрів: США, країн ЄС і Японії та Китаю. У 20 найбільших ТНК світу входять 7 американських ТНК, 3 японських, 3 китайські, 2 німецьких, 2 англо-голландських, 2 швейцарських, по 1 із Великобританії, Нідерландів, Італії і Франції. В останні роки активно розвивають свою діяльність на світовому ринку транснаціональні корпорації нових індустріальних країн. Галузева структура ТНК достатньо широка: 60% міжнародних компаній зайняті в сфері виробництва (насамперед вони спеціалізуються на електроніці, автомобілебудуванні, хімічній і фармацевтичній промисловості), 37% – у сфері послуг і 3% – у видобувній промисловості і сільському господарстві [12].

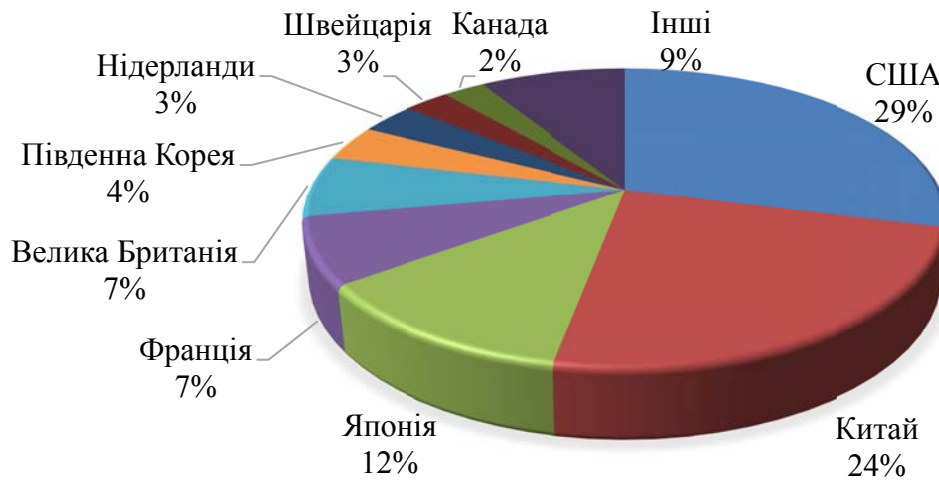


Рис. 2.2.8. Національна структура ТНК згідно з Global 500, 2017 р. [12]

Доволі часто динаміка й обсяг ринку країни є визначальним мотивом виходу ТНК на її ринок. Емпіричні дослідження свідчать, що країни з швидко зростаючими ринками є об'єктами активної інвестиційної діяльності ТНК.

Доходи ТНК перевищують обсяги ВВП багатьох країн світу, вони створюють млн робочих місць в країнах, деякі з них вже є з економічної точки зору державотворчими (з 100 найбільших економік в світі, 52 належать транснаціональним корпораціям, інші – державам) [16].

ТНК здійснюють економічну, фінансову, торгову, технологічну, а на новому етапі і політико-соціальну взаємодію між країнами. Діяльність ТНК принципово змінює картину світу, і тому без урахування цього не можна вивчати процеси, що відбуваються в сучасних економічних відносинах [17].

Оцінюючи вплив ТНК на динаміку світового економічного розвитку можна виділити кілька основних напрямів:

- формування динаміки, структури та рівня конкурентоспроможності економіки на світовому ринку товарів і послуг;
- контроль міжнародного руху капіталу та прямих іноземних інвестицій, оскільки ТНК є основним інвестором в країни, що розвиваються, й досить відчутно впливають на їхній економічний розвиток;
- прискорення створення та передачі інновацій, концентруючи їх у своїх наукових центрах і підприємствах. Завдяки виробничим і фінансовим можливостям ТНК сконцентрували у своїх руках найбільш наукоємні виробництва. Вони виробляють найновіші види продукції з найбільш затребуваними споживачами характеристиками, тим самим сприяють процесу технологічного розвитку виробництва;
- розширення і прискорення міжнародної трудової міграції, сприяння розповсюдженню професійних знань, процесу обміну досвідом між співробітниками з різних країн і руху робочої сили слідом за прямими іноземними інвестиціями. Тим самим створюється міжнародний ринок праці, для якого характерною рисою є конвергенція професійної підготовки персоналу [17;18].

Таким чином, можна зробити висновок, що ТНК є важливим рушієм головних процесів сучасної економіки.

Вплив ТНК на світову економіку носить дуалістичний характер. З одного боку, ТНК є наслідком (продуктом) міжнародних економічних відносин, що динамічно розвиваються, а з іншого – самі виступають потужним механізмом впливу на них, формуючи нові та видозмінюючи існуючі [19].

Світовий досвід підтверджує життєвість і ефективність об'єднання капіталу в рамках транснаціональних корпорацій, що дозволяє прискорити оборот фінансових ресурсів, скоротити витрати за рахунок розвитку усередині транснаціональних корпорацій систем взаємозаліків і платежів, збільшити частки ресурсів у грошовій формі і мобільність перерозподілу, можливість підписання важливих договорів. Виникнення транснаціональних корпорацій є не тільки закономірним кроком у розвитку міжнародних економічних відносин, але і необхідним етапом реорганізації промислової структури

Список використаної літератури:

1. Офіційний сайт Європейського союзу URL/URI/DOI: https://europa.eu/european-union/about-eu/countries_en ; (Last accessed: 15.11.2017).
2. А. П. Голіков, С. Гасім, О. В. Журавльов Міжнародні організації: навчальний посібник. Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2014. 120 с.
3. А. І. Мокій, Т. П. Яхно, І. Г. Бабець Міжнародні організації: навчальний посібник. Міністерство освіти і науки України: Вищ. навч. закл. Укоопспілки, Львів. комерц. акад. К.: Центр учбової літератури, 2011. 280 с.
4. Офіційний сайт Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва URL/URI/DOI: – <https://www.apec.org/> (Last accessed: 15.11.2017).
5. Офіційний сайт Асоціації держав Південно- Східної Азії URL/URI/DOI: – <http://www.asean.org> (Last accessed: 15.11.2017).
6. Офіційний сайт Північно-американської зони вільної торгівлі URL/URI/DOI:- <https://www.nafta-sec-alena.org/> (Last accessed: 15.11.2017).
7. Міжнародні організації: Навчальний посібник / За ред. Ю. Г. Козака, В.В. Ковалевського, Н.С. Логвінової. К.: Центр навчальної літератури, 2009. 223с.
8. World Investment Report, 2013 URL/URI/DOL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf (Last accessed: 15.11.2017).
9. World Investment Report, 2014 URL/URI/DOL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf (Last accessed: 15.11.2017).
10. World Investment Report, 2015 URL/URI/DOL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview_ru.pdf (Last accessed: 15.11.2017).
11. World Investment Report, 2016 URL/URI/DOL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_Overview_ru.pdf (Last accessed: 15.11.2017).
12. World Investment Report, 2017 URL/URI/DOL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_Overview_ru.pdf (Last accessed: 15.11.2017).
13. Шабаліна Л. Аналіз впливу транснаціональних корпорацій на економіку України. URL/URI/DOL <http://ea.donntu.org>. (Last accessed: 16.12.2017).
14. Ханін І. Г., Сазонець І. Л. Теорія транснаціоналізації світової економіки : підручник. Донецьк :Юго-Восток, 2011. 280 с.

15. Стеценко Б. С. Транснаціоналізація як визначальна тенденція розвитку глобальної фінансової інфраструктури // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 13(ч. 2). С. 121-124

16. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: теорія : підручник для студ. екон. спец. вищих навч. закл. К. : Либідь, 2008. 408 с.

17. Особливості впливу ТНК на економічний розвиток України // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Науковий журнал. Серія: Економічні науки. № 3 (80) 2015. URL/URI/DOI: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2015/3\(80\)/uazt_2015_3_14.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2015/3(80)/uazt_2015_3_14.pdf) (дата звернення: 16.12.2017).

18. Сорока І. Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції // Актуальні проблеми економіки. 2009. № 9. С. 35–41.

19. Шавкун В. Транснаціоналізація виробництва і капіталу в умовах світової глобалізації // Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 6. Т. 1. С. 248–251.

20. Вергун В. А., Карп В. С. Вступ до спеціальності «Міжнародний бізнес»: навчальний посібник. К.: ВАДЕКС, 2014. 333 с.

2.3. Розвиток кооперативів та міжнародного кооперативного бізнесу в умовах глобалізації

2.3.1. Унікальність кооперативів та неприбуткова економічна природа кооперативного бізнесу

Кооперативи є важливою складовою національних економік багатьох країн світу, де вони традиційно відносяться до сектору так званої соціальної економіки (social economy).

Узагальнення інформації з офіційних сайтів Міжнародного Кооперативного Альянсу (ICA), Єврокоопу, Міжнародної райффайзенівської спілки (IRU), Європейської асоціації кооперативних банків (ЕАСВ), Всесвітньої ради кредитних спілок (WOCCU), Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (FAO) та інших офіційних джерел [1] дозволило прийти до висновку, що майже мільярд людей на планеті є членами різних видів кооперативів. А враховуючи членів сімей кооператорів – можна припустити, що з діяльністю кооперативних форм господарювання тісно пов'язано майже третина людства.

В Аргентині членами кооперативів є понад 9,3 млн. осіб, що складає 23% економічно активного населення. У Болівії - майже третина населення користується послугами кооперативів. У Бразилії 7,6 млн. осіб є членами майже 7600 кооперативів різних видів. В Канаді чотири із десяти канадців приймають участь принаймні в одному кооперативі. При цьому, в провінції Квебек близько

70%, а у Саскачевані 56% населення є членами кооперативів. У Фінляндії членами кооперативної мережі S-Group є 62% всіх домогосподарств. У Франції 23 млн. осіб або 38% населення є членами одного чи кількох кооперативів. При цьому, 75% французьких сільгоспвиробників приймають участь принаймні в одному кооперативі, а кожний третій - є учасником кооперативного банку. В Німеччині налічується 20 млн. членів кооперативів, а це – кожний четвертий житель. В Японії – кожен третій японець, а серед фермерів – 90% охоплені членством в кооперативах. В Норвегії із 4,8 млн жителів – 2 млн є членами кооперативних організацій. При цьому, багато людей є членами кількох кооперативів різних видів. В Сінгапурі 50% населення (1,6 млн. осіб) є членами кооперативів. В США членами понад 29 тис. кооперативів є кожен четвертий американець. При цьому, слід зазначити, що членами різних видів кооперативів є не тільки фізичні особи, а й створені ними суб'єкти малого та середнього бізнесу.

Кооперативам вдалось зайняти вагоме місце в різних сферах та галузях ринкової економіки. Наприклад, у Бельгії частка кооперативних аптек на ринку складає 19,5 %. На Кіпрі 30 % банківських послуг та 35 % збуту сільгосппродукції здійснюються через кооперативні організації. В Данії споживчі кооперативи охоплюють понад 36 % роздрібної торгівлі. У Фінляндії через кооперативну групу Pellervo здійснюється реалізація 74 % всіх м'ясопродуктів, 96 % молочних продуктів, 50% яєць. У Франції кооперативи займають 60 % ринку банківських послуг, 40 % ринку харчової та сільськогосподарської продукції та 25 % роздрібної торгівлі. В Кореї риболовецькі кооперативи займають 71 % ринку. В Кенії кооперативи формують 45 % ВВП країни. Вони займають 70 % ринку кави, 76 % ринку молочних продуктів, 95 % ринку бавовни. В Новій Зеландії кооперативи створюють 22 % ВВП, займають 70 % ринку м'яса та м'ясопродуктів, 95 % ринку молокопродуктів та їх експорту. В Норвегії 130 споживчих кооперативів охоплюють 24 % споживчого ринку, а 71 житловий кооператив – 15 % всього житлового фонду країни. У Великій Британії найбільше туристичне агентство є кооперативом. У США більш ніж 900 сільських кооперативів з електропостачання забезпечують електроенергією понад 42 млн своїх членів у 47 штатах.

Наведені дані свідчать не тільки про популярність кооперативних форм господарювання серед широких верств населення, а й про високу конкурентоспроможність кооперативів в сучасних умовах глобалізованого світу.

Масове поширення кооперативних форм господарювання у світовій економіці викликане особливістю їх соціально-економічною природи, яка випливає з унікальної «кооперативної філософії», що лежить в основі діяльності кооперативів. Ця філософія базується на ідеї покращення життя шляхом кооперування (об'єднання) осіб для взаємодопомоги та створення на цій основі особливих громадсько-господарських організацій економічної самодопомоги населення - кооперативів.

Перші кооперативи почали виникати ще у середині XIX століття. В скрутні часи люди почали самоорганізовуватись, об'єднуючись у кооперативи з метою самозабезпечення необхідними товарами та послугами.

Як говорив один із перших ідеологів кооперативного руху, британський кооператор Ч.Говард, «кооперативні товариства це не засіб отримання багатства, а спосіб боротьби з бідністю».

Кооперативи створювались для забезпечення своїх членів необхідними товарами (послугами) за їх собівартістю, чим суттєво відрізнялись від підприємницьких (капіталістичних) товариств, що мали на меті отримання максимального прибутку. Завдяки членству в кооперативних товариствах, об'єднані в них споживачі та дрібні підприємці уникали необхідності користування послугами різноманітних торгівельних та інших посередників за надмірно високими цінами. Люди отримували можливість придбавати через свій кооператив (в якому вони були не тільки клієнтами, а й рівноправними співвласниками) значно дешевші та якісніші товари (послуги), або вигідніше продавати через кооператив продукцію, вироблену у своїх приватних господарствах.

Сьогодні у світі існує велике різноманіття кооперативів, які надають своїм членам широкий спектр послуг. Споживчі кооперативи здійснюють забезпечення своїх членів якісними товарами за низькими цінами. Фінансово-кредитні кооперативи (кредитні спілки, кооперативні банки, страхові кооперативи тощо) забезпечують членів необхідними фінансовими послугами. Медичні кооперативи надають своїм членам медичні послуги, в т. ч. постачання ліків. Збутові кооперативи сприяють сільгоспвиробникам вигідно продати їх продукцію, в т.ч. й на світових ринках. Молочарські кооперативи створюють своїм членам-виробникам молока умови для переробки їх продукції та її вигідну реалізацію, в т. ч. й на світових ринках. Бензинові кооперативи забезпечують своїх членів дешевими паливно-мастильними матеріалами. Енергетичні кооперативи – електроенергією, як правило з нетрадиційних відновлювальних джерел. Туристичні кооперативи пропонують своїм членам доступні туристичні послуги. Прокатні кооперативи надають своїм членам в тимчасове користування необхідне обладнання, прибори, пристрої, інвентар. Житлові кооперативи сприяють забезпеченню своїх членів житлом та житлово-комунальними послугами.

Складно перелічити всі види та різновидності кооперативів, що існують у світі. Вони створюються переважно в тих сферах господарської діяльності, де існує масова потреба людей в певних товарах (послугах) і бажання зекономити кошти, уникаючи послуг різноманітних посередників.

Незважаючи на таке велике розмаїття видів та сфер діяльності кооперативів, всі вони мають однакову соціально-економічну природу. Їх об'єднують спільні ознаки, в основі яких лежать кооперативна філософія та ідеї перших кооператорів.

Ці ознаки знайшли своє відображення у фундаментальних (базових) кооперативних принципах. Вперше вони були сформульовані Міжнародним кооперативним альянсом (МКА) – світовим об'єднанням національних та регіональних організацій кооперативів з понад 100 країн світу, а зараз визнані урядами більшості країн світу, ООН, МОП, ФАО та іншими поважними міжнародними організаціями.

В редакції МКА кооперативні принципи сформульовані таким чином [2]:

- Добровільне та відкрите членство. Кооперативи – добровільні організації, відкриті для всіх людей, здатних користуватися їхніми послугами та готових узяти на себе обов'язки членів без дискримінації за ознакою статі, соціальної, расової, політичної, релігійної приналежності людей.

- Демократичний членський контроль. Кооперативи – це демократичні організації, контрольовані їхніми членами, які беруть активну участь у виробленні політики й прийнятті рішень. Чоловіки й жінки, що працюють як виборні представники, підзвітні членам кооперативу. У первинних кооперативах у всіх членів рівні права при голосуванні (один член – один голос), а кооперативи вищих рівнів також організовані відповідно до демократичних принципів.

- Економічна участь членів. Члени кооперативу роблять рівні внески й контролюють кооперативний капітал на основі демократичних принципів. Принаймні частина цього капіталу звичайно є загальною власністю кооперативу. Члени кооперативу звичайно одержують деяку компенсацію на внесені кошти, що є умовою членства. Члени кооперативу розподіляють отримані доходи на наступні цілі: розвиток свого кооперативу шляхом можливого створення резервів, принаймні частина яких є неподільною; винагорода членів кооперативу відповідно до їх участі у справах кооперативу; підтримка інших сфер діяльності, схвалених членами кооперативу.

- Самостійність і незалежність. Кооперативи – це самостійні організації взаємодопомоги, контрольовані їхніми членами. Якщо вони укладають угоди з іншими організаціями, у тому числі з урядами, або залучають капітал із зовнішніх джерел, вони роблять це на умовах демократичного контролю з боку членів і підтримують свою кооперативну самостійність.

- Виховання, навчання, інформування. Кооперативи забезпечують навчання й підготовку своїх членів, виборних представників, керівників і працівників, щоб ті могли робити ефективний внесок у розвиток своїх кооперативів. Вони інформують широку громадськість – особливо молодь і неформальних лідерів – про характер і користь кооперативів.

- Співробітництво між кооперативами. Кооперативи найбільш ефективно обслуговують своїх членів і зміцнюють кооперативний рух, працюючи на місцевому, національному, регіональному й міжнародному рівнях.

- Турбота про громаду. Кооперативи працюють задля сталого розвитку своїх громад, проводячи політику, схвалену їхніми членами.

Наведені кооперативні принципи сформульовані із практики діяльності різних видів кооперативів багатьох країн світу [3]. Вони є універсальними і носять узагальнюючий характер, тому лише в загальних рисах характеризують особливості кооперативу як унікальної форми господарювання. У зв'язку з цим, для розуміння специфічної природи кооперативів доцільно більш детально зупинитись на реальних проявах вказаних принципів у практиці діяльності кооперативів різних країн.

В більшості країн, кооператив - це відкрите демократичне об'єднання осіб з метою самозабезпечення необхідними послугами, яке здійснює господарську

діяльність на неприбуткових засадах від імені та в інтересах своїх членів, що є його рівноправними власниками-користувачами. В зв'язку з цим, кооперативи в багатьох країнах мають особливий правовий статус неприбуткових (non-profit) організацій, а їх діяльність регулюється не підприємницьким, а спеціальним (кооперативним) законодавством [4].

Унікальність соціально-економічної природи кооперативів визначається комплексом специфічних взаємопов'язаних принципів та механізмів їх практичного функціонування (табл. 2.3.1)

Таблиця 2.3.1

Принципи діяльності кооперативних організацій, що формують їх неприбуткову природу [5]

Економічні принципи	Організаційні принципи	Соціальні принципи
Кооператив функціонує для задоволення спільних економічних потреб членів на неприбуткових засадах (за собівартістю)	Членство в кооперативі є добровільним та особистим (не може передаватись іншим особам і успадковуватись)	Створення системи економічної самопомоги та самозабезпечення на основі взаємодопомоги
Члени кооперативу є одночасно його власниками і користувачами*	Членство в кооперативі є відкритим (потенційна доступність членства)	Соціально однорідне членство в кооперативі на основі спільних економічних та соціальних інтересів
Кооператив надає послуги своїм членам з метою скорочення витрат та/або збільшення доходів їхніх особистих господарств	Демократичне управління та контроль в кооперативі за принципом "один член – один голос", незалежно від суми вкладених коштів	Освітня робота серед членів та працівників, просвіта населення стосовно демократичних принципів кооперативного руху
Справедливе пропорційне фінансування членами кооперативу його діяльності	Прозорість діяльності кооперативу та рівні права членів в користуванні послугами	Альтруїзм членів, який базується на солідарності соціальних груп
Капітал кооперативу формується його членами і складається з дольової (пайової) та неподільної (колективної) частин	Діяльність виборних органів управління та контролю здійснюється на громадських засадах. Оплачується робота лише найманих працівників	Співпраця з іншими кооперативами з метою зміцнення та розвитку кооперативної системи взаємодопомоги
Винагорода вкладеного капіталу (нарахування на паї) обмежується	Члени несуть відповідальність за роботу та розвиток свого кооперативу	Турбота про громаду, до якої відносяться чи з якою пов'язані члени кооперативу

*- законодавство окремих країн дозволяє кооперативам надавати послуги особам, що не є членами, але обсяг такої діяльності, як правило, є обмеженим.

Наведені в таблиці принципи в сукупності характеризують класичний кооператив як форму господарювання, яка відповідає прийнятій у більшості країн світу кооперативній ідеї та філософії кооперативного руху.

В зв'язку з тим, що окремі з наведених принципів відображають мало-відомий в українській економічній науці неприбутковий механізм кооперативної діяльності [6], вони та конкретні механізми діяльності кооперативу потребують більш детального розгляду.

Особливістю справжніх кооперативів (на відміну від «радянської» моделі кооперативу, яка по своїй суті була псевдо-кооперативною) є те, що кооперативи обслуговують потреби переважно (а в окремих країнах – виключно) своїх членів-власників, а не сторонніх осіб і це обслуговування здійснюється на неприбуткових засадах, тобто за собівартістю, без прагнення до максимізації прибутку.

Перш за все, необхідно зазначити, що термін «неприбутковий» не є синонімом слова «збитковий».

Прибуток (чи збиток) – це фінансовий результат перевищення доходів над витратами в процесі здійснення як підприємницької, так і непідприємницької господарської діяльності.

Поняття «неприбуткова діяльність» не означає відсутність прибутку чи отримання збитків в результаті її здійснення. Цей термін означає лиш те, що така економічна категорія як прибуток, не є метою цієї діяльності. Крім цього, прибуток в кооперативних формах господарювання з економічної точки зору має іншу економічну природу, ніж у підприємницьких. Усвідомлюючи нестандартність цього твердження, спробуємо його обґрунтувати детальніше.

Як було зазначено вище, у більшості країн світу члени кооперативу є одночасно їх власниками і клієнтами (користувачами послуг). Тому кооператив, як господарюючий суб'єкт, надає послуги не стороннім особам (клієнтам), а переважно або виключно своїм членам-власникам.

Ця обставина обумовлює прагнення кооперативу до максимального здешевлення організованих ним для своїх членів послуг, а не отримання прибутку від такого надання для подальшого розподілу його між власниками (як це є у суб'єктів підприємницької діяльності). Тому кооперативи й прагнуть надавати послуги за собівартістю. Однак, собівартість неможливо визначити наперед. Тому члени кооперативу, будучи його рівноправними співвласниками, спільно приймають рішення про механізм фінансування діяльності кооперативу.

Джерелами такого фінансування є внески (вступні і пайові) та плата за послуги кооперативу. Розмір цієї плати (цін, розцінок кооперативу) має гарантовано забезпечити покриття витрат кооперативу. Тому кооператив встановлює плату за свої послуги «з запасом» від планової собівартості для недопущення виникнення збитків. Звідси і виникає перевищення доходу над витратами кооперативу, що для будь-якого суб'єкта підприємництва цілком справедливо вважається прибутком. Це перевищення доходів над витратами у кооперативі є не метою діяльності, а наслідком неможливості точного попереднього встановлення плати за послуги на рівні собівартості.

Але не тільки цей аргумент визначає унікальність неприбуткового механізму кооперативної діяльності. Перевищення доходів кооперативу над його витратами взагалі не можна розглядати як прибуток (у традиційному розумінні цього слова) тому, що плата членами-власниками кооперативу за його послуги не може вважатись доходом кооперативу, адже прибуток – це похідна від доходу.

З економічної точки зору доходом є кошти, що отримуються від обслуговування клієнтів, тобто осіб, які не є власниками суб'єкта господарювання. Кошти, що надходять кооперативу від членів-власників у вигляді плати за його послуги за своєю економічною природою є не доходом, а швидше цільовим фінансуванням, що здійснюється власниками.

З цього приводу Конгрес Міжнародного кооперативного альянсу ще у 1969 році рекомендував замінити для кооперативів термін «прибуток» на більш правильний для кооперативної діяльності – «економічний результат».

Ще одним важливим аспектом, що характеризує неприбутковий механізм господарської діяльності кооперативів, є напрями використання (розподілу) отриманого фінансового результату. На відміну від суб'єктів підприємництва, в яких прибуток розподіляється між власниками пропорційно вкладеному капіталу (акціям чи паям), фінансовий результат в кооперативах розподіляється за спільним рішенням членів (при прийнятті якого кожен член має лише 1 голос) за наступними основними напрямками: 1) кооперативні виплати членам; 2) формування резервів кооперативу; 3) розвиток громади, де мешкають члени кооперативу; 4) нарахування дивідендів на паї.

Коротко зупинимось на цих напрямках.

Кооперативні виплати – це унікальний механізм фінансових взаємовідносин між кооперативом і його членами. Ці виплати здійснюються щорічно пропорційно обсягам придбаних у кооперативі товарів (послуг) і фактично є поверненням членам-клієнтам переплачених коштів понад собівартість. Кооперативні виплати є основним елементом неприбуткового механізму кооперативної діяльності, що забезпечує беззбиткову діяльність кооперативу та поєднання приватних та колективних інтересів членів.

Формування резервів (резервного фонду) захищає кооператив від передбачуваних ризиків і забезпечує його функціонування у довгостроковій перспективі. Сформовані резерви використовуються для покриття збитків, які можуть виникнути в процесі різноманітних несприятливих факторів господарської діяльності, що дозволяє кооперативу пережити «складні часи». Крім цього, накопичені резерви можуть бути використані для розширення діяльності кооперативу з метою кращого обслуговування існуючих та залучення нових членів.

Спрямування коштів на розвиток громади є одним із важливих напрямів використання отриманого фінансового результату («прибутку») для кожного кооперативу. За рахунок цих коштів формуються певні соціальні фонди кооперативу з яких, за спільним рішенням членів, фінансуються різноманітні програми, спрямовані на задоволення колективних потреб членів кооперативу чи територіальної громади де діє кооператив (створення бібліотеки, побудова в селі дитячого майданчика, дороги, водогону тощо), а також на залучення до кооперативу нових членів (освітня, просвітницька діяльність тощо).

Нарахування дивідендів на паї в кооперативах є скоріше виключенням, ніж правилом. Таке нарахування здійснюється переважно в тих випадках, коли є необхідність залучити від членів додатковий пайовий капітал на розширення

діяльності кооперативу. Внесення додаткових паїв не надає членам додаткових голосів при прийнятті рішень на загальних зборах чи будь-яких інших переваг чи привілеїв. Тому кооператив стимулює такий досить дешевий і ефективний механізм фінансування свого розвитку через нарахування дивідендів на паї без надання жодних гарантій щорічної винагороди пайового капіталу. Зрозуміло, що це суттєво відрізняє природу дивідендів на паї в кооперативних та підприємницьких товариствах.

Таким чином, кооперативні форми господарювання у багатьох країнах суттєво відрізняються від форм здійснення підприємницької діяльності (табл. 2.3.2.).

Таблиця 2.3.2

**Найбільш суттєві відмінності кооперативних (неприбуткових)
та підприємницьких (прибуткових) форм господарської діяльності**

Ознаки	Кооперативні форми господарювання	Підприємницькі форми господарювання
Соціальні цілі	Взаємодопомога, самозахист від посередників, соціальні програми для членів та громади	Не встановлюються
Економічні цілі	Забезпечення членів необхідними товарами (послугами) з метою скорочення витрат та/чи збільшення доходів їхніх приватних господарств	Отримання максимального прибутку власниками капіталу від надання послуг клієнтам
Статус	Неприбуткова організація	Суб'єкт підприємн. діяльн.
Правова форма	Кооператив	АТ, ТОВ, ТзПВ, ТзДВ, ПП
Управління	Демократичне. Кожен член має право одного голосу, незалежно від суми його вкладу в кооператив	Управління (кількість голосів) пропорційна частці у капіталі
Власники	Всі члени кооперативу. Кількість не є фіксованою і постійно збільшується за рахунок вступу нових членів (принцип «відкритих дверей»).	Засновники. Кількість фіксується в момент створення та обмежується
Клієнти	Члени-власники кооперативу*	Особи, що не є власниками
Розподіл прибутку	Повертається членам пропорційно користуванню послугами, значна частина спрямовується у резерви та на потреби громади, винагорода капіталу обмежена	Привласнюється власниками пропорційно частці у капіталі
Законодавче регулювання	Кооперативне законодавство	Підприємницьке законодавство

* - законодавство може допускати надання послуг нечленам, але лише у чітко визначених випадках (наприклад, неможливість членів у певний період повністю використати наявні можливості чи ресурси кооперативу). При цьому, обсяг послуг, що можуть надаватись нечленам має бути обмеженим і може оподатковуватись.

За понад 150 років свого розвитку, проста і зрозуміла широким верствам населення кооперативна ідея перетворилась в наймасовіший на планеті соціально-економічний рух. А кооперативи, виникнувши як невеликі організації економічної самодопомоги населення, за цей час перетворились у конкурентоспроможні господарські структури, створивши вагомий кооперативний сектор в національних економіках багатьох країн світу. На національному та регіональному рівні вони об'єднались в потужні кооперативні системи, які дозволяли кооперативам успішно конкурувати в жорстких умовах глобалізації. Детальний аналіз таких систем не є предметом даного дослідження. Це питання висвітлено в інших роботах авторів [7-11].

З цього приводу лише варто відзначити, що дво-рівневі кооперативні системи створюються шляхом об'єднання кооперативів низового, місцевого рівня (що діють у селах і малих містечках) у кооператив національного рівня з метою посилення їх ринкових позицій за рахунок ефекту масштабу (спільні закупівлі та/чи збут оптовими партіями, переробка, експортно-імпортна діяльність на віддалених ринках, спільний маркетинг тощо).

При цьому, низові кооперативи не втрачають своєї господарської самостійності, автономно ведуть свою діяльність в інтересах своїх членів на своїх територіях і є співвласниками кооперативу національного рівня, головним завданням якого є сприяння веденню бізнесу своїм низовим членам-кооперативам.

Таким чином, кооперативи національного рівня дають можливість дрібним місцевим кооперативам отримувати переваги великої компанії. Фактично, така система представляє собою високоефективний «перевернутий холдинг», який контролюється не зверху, а знизу і базується на ідеї кооперативної взаємодопомоги. Участь у такій кооперативній системі забезпечує навіть найдрібнішим кооперативам високу конкурентоспроможність в жорстких ринкових умовах.

Три-рівнева кооперативна система за своїми функціями, механізмами діяльності та управління подібна до дво-рівневої з тією лише різницею, що між низовим і національним рівнем існує проміжний (регіональний) рівень кооперативів. У три-рівневій кооперативній системі місцеві кооперативи (що діють на рівні сіл та містечок) створюють для покращення конкурентних позицій регіональний кооператив (в межах певної території, наприклад, такої, як область), а регіональні кооперативи, у свою чергу, створюють загально-національний кооператив для ще більшого зміцнення конкурентних ринкових позицій за рахунок збільшення ефекту масштабу.

Дво- і трирівневі національні системи кооперативних банків відображені на рисунках 2.3.1 і 2.3.2.

Слід зазначити, що дво-рівневі кооперативні системи зустрічаються, як правило, у невеликих країнах (Австрія, Нідерланди тощо), а три-рівневі властиві переважно великим за територією країнам, або тим, що мають федеративний чи конфедеративний устрій (Франція, Німеччина, США, Канада).

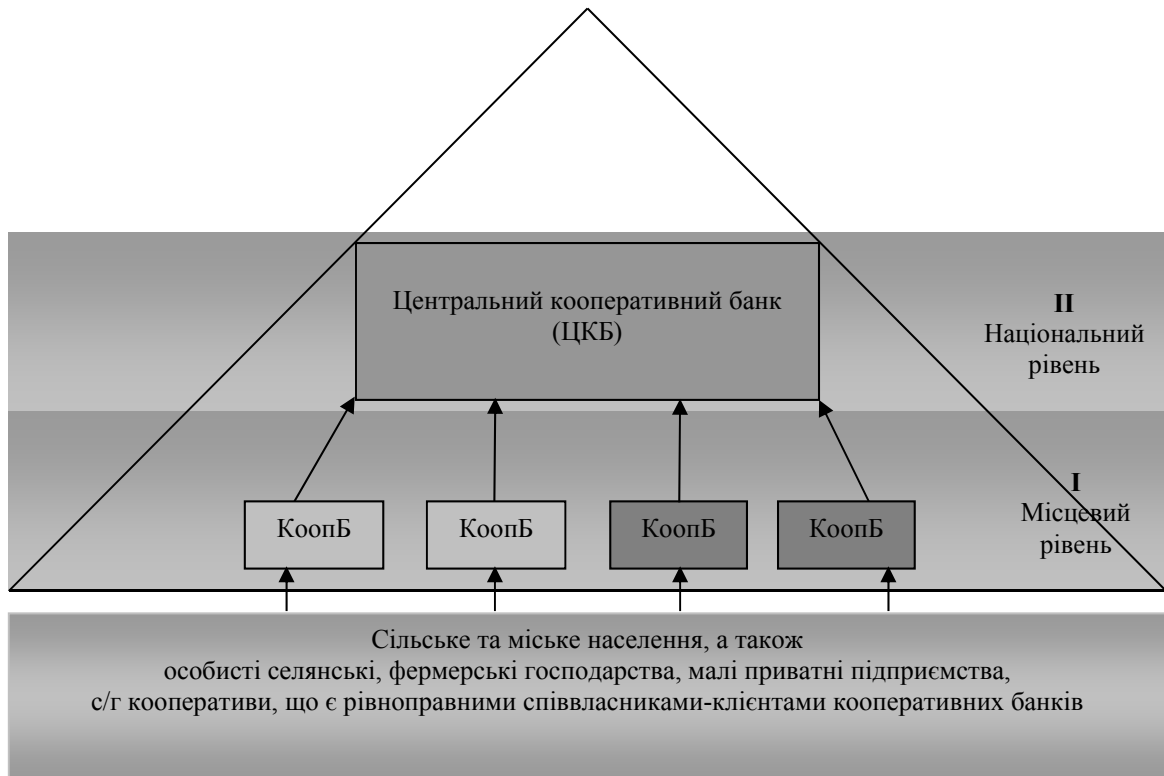


Рис. 2.3.1. Дворівнева національна система кооперативних банків

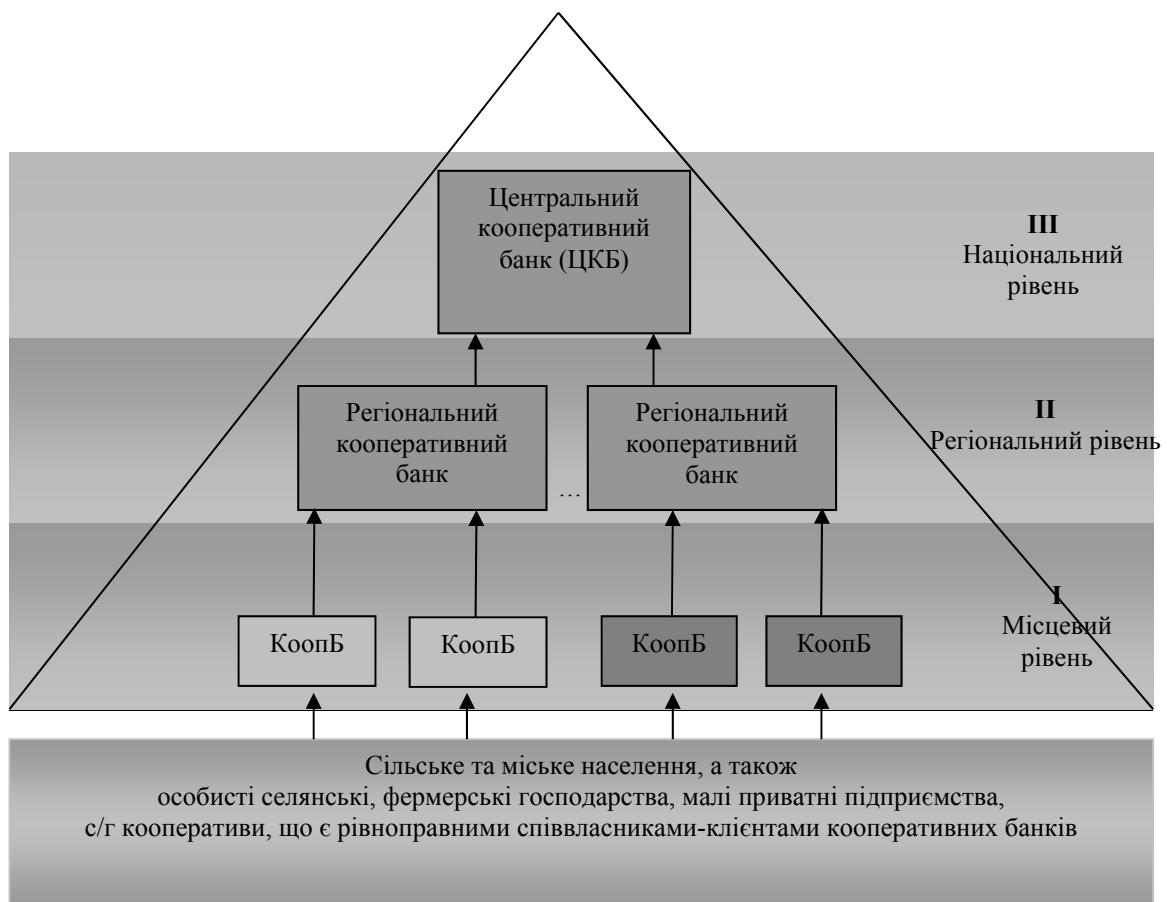


Рис. 2.3.2. Три-рівнева національна система кооперативних банків

Не можна однозначно стверджувати яка із зазначених моделей є більш ефективною. Такі системи формувались історично на основі потреб низових кооперативів, національних особливостей та існуючого законодавства і обидві моделі доказали свою ефективність.

2.3.2. Сільськогосподарські кооперативи в умовах глобалізації

Глобалізація створила досить жорсткі умови конкурентної боротьби кооперативів із приватним бізнесом. І саме співпраця між кооперативами і об'єднання їх в кооперативні системи дозволили багатьом дрібним кооперативам в різних країнах вижити і максимально ефективно забезпечувати потреби своїх членів в умовах глобалізації.

В цих складних конкурентних умовах кооперативи почали шукати нові, нетрадиційні шляхи для свого розвитку. В окремих випадках такі експерименти не були вдалим і закінчувались відходом від кооперативних принципів та переродженням кооперативів у приватні сервісні структури. Але у більшості випадків, кооперативам вдалось адаптуватись до нових умов, викликаних глобалізацією і знайти ефективні механізми свого функціонування в глобальному світі.

Так, досить показовим є приклад адаптації до умов глобалізації сільськогосподарських кооперативів, які змушені були вийти за свої національні рамки, поширити свою діяльність на інші країни і перетворитись у транснаціональні кооперативи.

Наприклад, молочарський кооператив Arla Foods, що був створений у 2000 році шляхом злиття кооперативів MD Foods з Данії та Arla з Швеції, коріння яких сягають 1880-х років [12], на сьогодні є найбільшим транснаціональним сільськогосподарським кооперативом Європи. Після злиття з Hansa Milch, Milch-Union Hocheifel (Німеччина), Milk Link (Великобританія) та Walhorn (Бельгія) – Arla Foods наразі має членів у Данії, Швеції, Німеччині, Бельгії та Великобританії, а також у Люксембурзі та Нідерландах [13].

Можливість інтернаціоналізувати свою діяльність виникла на порядку денному кооперативів досить давно. Найпопулярнішим способом виходу на зарубіжні ринки традиційно був експорт, в той час як здійснення прямих зарубіжних інвестицій не мало широкої підтримки через відносно більшу ризикованість, адже кооперативи тяжіють до консервативного підходу у веденні справ.

В свою чергу, практика запрошення фермерів з інших країн приєднуватись і набувати членства – взагалі була сприйнята дуже неоднозначно: ускладнені відносини між зарубіжними членами кооперативу і його менеджментом, мовні, культурні відмінності, різні підходи до ведення фермерського господарства роблять співпрацю в межах кооперативу значно складнішою. Тим не менш, деякі кооперативи в Європі взяли курс на транснаціоналізацію.

Глобалізаційні процеси у світовій економіці підштовхнули сільськогосподарські кооперативи до співпраці на міжнародному рівні, в першу чергу – задля досягнення економії за рахунок масштабів діяльності, можливості мати

справу з великими роздрібними торговельними мережами, а також забезпечення належного збереження продуктів протягом усього виробничого циклу.

Інтернаціоналізації сільськогосподарських кооперативів сприяє ряд чинників. Лібералізація торгівлі на європейському ринку значно підвищила конкуренцію, а це мотивує до збільшення масштабів діяльності й скорочення витрат. Також, значне збільшення ринкової частки великих роздрібних торговельних мереж, наприклад: Tesco (Великобританія), Carrefour і Auchan (Франція) чи Wal-Mart (США), стимулює і постачальників (у т.ч. об'єднання аграрних збутових кооперативів) до розширення і зростання. Крім цього, якість аграрної продукції та її переробки починає відігравати все важливішу роль на ринку сільськогосподарської продукції. Таким чином, необхідність інновацій та удосконалень процесів виробництва і переробки продукції також спонукає кооперативи до виходу на регіональні та світові ринки.

Кооперативний та приватний сільськогосподарський бізнес схожим чином реагують на виклики глобалізації. Вони здійснюють придбання зарубіжних компаній задля отримання доступу до брендів, мереж розповсюдження, сировинних баз, інноваційних технологій тощо.

При цьому, між стратегіями інтернаціоналізації кооперативного та приватного бізнесу існують відмінності. Так, кооперативи, зазвичай, мають досить вузький асортимент продукції, серед пріоритетів на перше місце ставлять ефективність і намагаються не мати справи з ризиковими видами діяльності.

До основних стратегій інтернаціоналізації аграрних кооперативів можна віднести наступні:

- кооператив з країни А залучає фермерів з країни Б (часто сусідньої) у якості членів (наприклад, шведський постачальний кооператив Norrbottens Lantmän мав членів у Фінляндії);

- кооператив з країни А здійснює придбання обробної компанії у країні Б та запрошує постачальників придбаної компанії стати членами (наприклад, німецький молочний кооператив Milch-Union Hocheifel придбав кілька молочних підприємств у Бельгії та Люксембургу та запропонував членство місцевим постачальникам);

- фермери з двох або більше країн створюють новий (транснаціональний) кооператив (це нова практика, що вже мала застосування у Бельгії й Нідерландах);

- відбувається злиття двох кооперативів з різних країн (наприклад, злиття датського молочного кооперативу MD Foods та шведського молочного кооперативу Arla в Arla Foods).

Таким чином, глобалізація сприяла виникненню нових, нетрадиційних форм кооперативів - транснаціональних (мають членів з двох чи більше країн) і міжнародних (члени є мешканцями однієї країни, а постачальники – іншої). Поширення транснаціональних і міжнародних кооперативів у країнах Європейського Союзу наведено у табл. 2.3.3 [14].

Більшість транснаціональних кооперативів розташовані у Північно-Західній Європі, зокрема у Нідерландах, Німеччині, Данії, Бельгії [15]. Кілька також засновано в Австрії та Ірландії, Італії, Фінляндії, Франції, Люксембурзі та

Угорщині. Значна кількість транснаціональних кооперативів, що працюють у сфері переробки молока та виробництва молочної продукції, а також фруктів і овочів, може бути пояснена малим обсягом внутрішніх ринків цих європейських країн та високим ступенем їх загальної економічної інтеграції. Так, Ірландія, Нідерланди, Бельгія і Данія є маленькими країнами, і при цьому – великими виробниками молока, фруктів і овочів. А ось Німеччина, яка є суттєво економічно інтегрованою з сусідніми країнами, більше орієнтована на власний внутрішній ринок через його великий обсяг.

Таблиця 2.3.3

**Транснаціональні і міжнародні сільськогосподарські кооперативи
ЄС, 2011 р.**

Напрями діяльності кооперативів	Транснаціональні кооперативи (мають членів з двох чи більше країн)	Міжнародні кооперативи (члени є мешканцями однієї країни, а постачальники – іншої)
Фрукти і овочі	15	15
Злаки (зазвичай, з кормовими для тваринництва)	11	7
Молочна продукція	10	8
Цукор	2	3
Інші галузі (м'ясо, яйця, картопля, ГМО тощо)	9	12
Разом	47	45

Джерело: [14]

Франція є одним з лідерів у виробництві сільськогосподарської продукції в Європі саме завдяки масовому розвитку кооперативів. Французькі аграрні кооперативи (наприклад: Axereal та Champagne Céréales – спеціалізуються на зернових; Sodiaal – молочна продукція; Agrial та Cescab – овочі; Tereos – цукор; Масадур і Лімаграйн – насіння) мають іноземні дочірні підприємства, що закуповують аграрну продукцію або здійснюють поставки фермерам в своїх країнах [16]. При цьому, французькі аграрні кооперативи не мають членів за кордоном. Тобто, вони є інтернаціональними, але не транснаціональними. Це зумовлено особливостями французького законодавства, що обмежує кооперативи щодо регіону їх діяльності [17].

Таким чином, глобалізація спонукала сільськогосподарські кооперативи до пошуку нових моделей їх діяльності, однією з яких стала транснаціоналізація. Однак, транснаціоналізація сільськогосподарських кооперативів натикається на суттєві перепони, пов'язані із відмінностями у правових системах, культурах, традиціях різних країн, а також небажанням самих членів кооперативів перетворення їх організацій на транснаціональні, адже це значно ускладнює відносини між членами і менеджментом кооперативів та значною мірою нівелює їх кооперативну природу.

2.3.3. Вплив глобалізації на фінансово-кредитні кооперативи

Сектор кредитної кооперації у сучасних фінансово-кредитних системах різних країн представлений кредитними спілками і кооперативними банками. Ці організації мають кооперативну природу і діють на основі міжнародних кооперативних принципів. В їх основі лежать історичні моделі «сільських кас» Ф.Райфайзена та «народних банків» Г.Шульце-Деліча. Вони багато в чому подібні - є фінансовими установами, створеними, як і будь-який інший кооператив, для обслуговування потреб своїх членів, що одночасно є їх рівноправними власниками і клієнтами. Фактично ці установи належать своїм клієнтам-власникам і управляються ними. І кредитні спілки, і кооперативні банки, в більшості країн світу об'єднані в потужні дво- чи трирівневі кооперативно-кредитні системи (банківські групи) і складають гідну конкуренцію приватним банкам.

Відмінності між цими двома моделями кредитних кооперативів викликані еволюційним розвитком перших кредитних кооперативів Ф.Райфайзена та Г.Шульце-Деліча під впливом національного законодавства. Кооперативні банки – це, переважно, європейська, а кредитні спілки – північноамериканська моделі кредитного кооперативу.

У більшості країн кредитні спілки надають фінансові послуги виключно своїм членам, а для кооперативних банків дозволяється обслуговування й осіб, що не є членами. Членами кредитних спілок можуть бути лише фізичні особи, а кооперативних банків – також юридичні особи, що належать членам кооперативу.

Детальний розгляд особливостей та відмінностей цих моделей кредитних кооперативів не є предметом даного дослідження і здійснено в інших роботах авторів [18].

Показники, що характеризують розвиток кооперативних банків європейських країн, відображені у таблицях 2.3.4–2.3.6 [19–21].

Глобалізація суттєво і досить негативно вплинула на розвиток кредитних кооперативів, особливо – кооперативних банків. Діяльність транснаціональних банків, надзвичайно жорстка конкуренція у фінансово-кредитному секторі, запровадження інновацій у фінансовій сфері та впровадження нових фінансових продуктів змусили кооперативні банки адаптовуватись і шукати нові шляхи свого розвитку.

Таблиця 2.3.4

Чисельність кооперативних банків та їх відділень у європейських країнах у 2004-2016 роках.

	Регіональні/місцеві кооперативні банки			Відділення кооперативних банків		
	2004	2010	2016	2004	2010	2016
Австрія						
Österreichische Raiffeisenbanken	576	551	434	1619	1738	1500
Österreichischer Genossenschaftsverband	68	80	16	611	1042	402
Німеччина						
BVR/DZ Bank	1335	1138	972	14554	13474	11787
Франція						
Crédit Agricole	43	39	39	9060	11500	11000
Crédit Mutue	18	18	18	4990	5875	5247
Banques Populaires	22	20	32	2692	2938	8000
Італія						
Assoc. Nazionale fra le Banche Popolari	88	100	n/a	7386	9514	n/a
Federkasse	439	415	335	3478	4375	4311
Іспанія						
Unión Nacional de Cooperativas de Crédito	83	80	43	4607	5079	3303
Кіпр						
Co-operative Central Bank	357	111	18	472	426	246
Данія						
Sammenslutningen Danske Andelskasser	34	16	n.a	76	51	n.a
Греція						
Association of Cooperative Banks of Greece	16	16	9	114	191	112
Люксембург						
Banque Raiffeisen	18	13	13	65	49	42
Литва						
Association of Lithuanian credit unions	53	61	60	91	167	94
Угорщина						
National Federation of Savings Co-operatives	156	112	65	1650	1520	1491
Польща						
Krajowy Związek Banków Spółdzielczych	599	576	558	3383	4395	4602

Джерело: [19–21]

Таблиця 2.3.5

**Чисельність членів, клієнтів та персоналу кооперативних банків
у європейських країнах в 2004-2016 рр.**

	Кількість членів, тис.			Кількість клієнтів, тис.			Кількість працівників, тис.		
	2004	2010	2016	2004	2010	2016	2004	2010	2016
Австрія									
Österreichische Raiffeisenbanken	1655	1720	1700	3600	3600	3600	30	26	29
Österreichischer Genossenschaftsverband	650	701	688	700	1500	1180	7	13	4
Німеччина									
BVR/DZ Bank	15506	16689	18435	30000	30000	32000	164	187	181
Франція									
Crédit Agricole	5700	6500	9300	21000	54000	52000	134	161	138
Crédit Mutue	6500	7200	7700	13800	29200	30700	56	75	81
Banques Populaires	2800	3300	9000	6600	7800	31200	44	40	108
Італія									
Assoc. Nazionale fra le Banche Popolari	1035	1212	n/a	8400	9593	n/a	53	84	n/a
Federkasse	729	1010	1250	1422	5700	6000	26	32	30
Іспанія									
Unión Nacional de Cooperativas de Crédito	1669	2223	1450	9592	10819	7149	17	20	12
Кіпр									
Co-operative Central Bank	530	633	201	600	746	702	2	2	2
Данія									
Sammenslutningen Danske Andelskasser	63	63	n.a	63	125	n.a	0,5	0,6	n.a
Греція									
Association of Cooperative Banks of Greece	144	212	163	144	430	352	0,7	1,3	0,9
Люксембург									
Banque Raiffeisen	4,5	7,5	27	117	124	114	0,4	0,5	0,6
Литва									
Association of Lithuanian credit unions	43	101	143	43	102	5	0,2	0,4	0,5
Угорщина									
National Federation of Savings Co-operatives	500	120	420	1000	1100	1573	8111	7101	8231
Польща									
Krajowy Związek Banków Spółdzielczych	2500	2500	979	10500	7500	n.a.	27	32	31

Джерело: [19–21]

Таблиця 2.3.6

**Активи, депозити і кредити кооперативних банків
у європейських країнах в 2004-2016 рр.**

	Активи (млн. євро)			Депозити (млн. євро)			Кредити (млн. євро)		
	2004	2010	2016	2004	2010	2016	2004	2010	2016
Австрія									
Österreichische Raiffeisenbanken	145530	255220	279649	86061	149742	189424	86399	162777	186955
Österreichischer Genossenschaftsverband	33773	65167	24466	22054	29588	20018	17617	45021	19386
Німеччина									
BVR/DZ Bank	848688	1020313	1215780	513172	619985	774302	473553	583326	733155
Франція									
Crédit Agricole	913000	1730846	1722849	378000	811800	693260	410000	882035	773964
Crédit Mutue	387886	591309	793522	144394	228412	358195	164777	323065	415052
Banques Populaires	250404	349000	1235240	94800	167900	531778	121000	122700	666898
Італія									
Assoc. Nazionale fra le Banche Popolari	414000	481472	n/a	239600	425375	n/a	213800	378391	n/a
Federkasse	116413	179960	217600	94395	151037	160680	76442	135300	132500
Іспанія									
Unión Nacional de Cooperativas de Crédito	63655	119455	93604	53255	98222	72923	48847	95589	53529
Кіпр									
Co-operative Central Bank	7849	19936	14101	7231	13513	12568	5591	12515	12034
Данія									
Sammenslutningerne Danske Andelskasser	1021	2037	n.a	834	1333	n.a	660	1283	n.a
Греція									
Association of Cooperative Banks of Greece	1574	4500	2539	1273	3400	1880	1270	3500	2647
Люксембург									
Banque Raiffeisen	3214	5868	7501	2901	4695	6312	1752	3746	5419
Литва									
Association of Lithuanian credit unions	65	315	449	42	259	396	37	173	251
Угорщина									
National Federation of Savings Co-operatives	4460	5075	7219	3875	4240	5009	2023	2070	3487
Польща									
Krajowy Związek Banków Spółdzielczych	7039	17625	35767	5212	13400	24730	3978	9900	17785

Джерело: [19–21]

В одних країнах кредитні кооперативи не витримали конкуренції з боку приватних фінансових установ і припинили своє існування, перетворившись у комерційні банки, в інших – укрупнилися і консолідувалися, зміцнивши, таким чином кредитно-кооперативну систему, в третіх – вийшли за національні межі і почали експансію на зовнішні фінансові ринки, придбаваючи чи створюючи комерційні банки в інших країнах, при цьому, не втрачаючи свою кооперативну природу.

Так, наприклад, у Швеції у 1991 році, внаслідок кризи в банківському секторі, відбулося злиття 12-ти регіональних сільськогосподарських кооперативних банків і зміна форми власності. Було створено банк Föreningsbanken. А у 1992 році, внаслідок злиття 11-ти регіональних ощадних банків, – створено банк Sparbanken Sverige. В 1997 році два зазначених банки знову злилися, утворивши банк FöreningsSparbanken. В 2006 році на зібранні акціонерів було вирішено перейменувати банк у Swedbank [22]. На даний момент, в Швеції функціонують 3 кооперативних банки: Ekobanken medlemsbank, JAK Medlemsbank та Landshypotek, діяльність яких є соціально-орієнтованою, некомерційною [23].

У Бельгії банківська система мала солідний кооперативний сектор, представлений групами Васоб та Сера, проте приєднання обох груп до більших комерційних установ призвело до взагалі зникнення кооперативних банків в країні. Васоб group стала частиною Dexia, а Сера – частиною KBC [24].

У Великобританії загальна чисельність кооперативних банків скоротилася на 75 %. Саме така їх частка змінила статус з кооперативного на комерційний. Причиною цього стала зумовлена законодавством неспроможність кооперативних банків випускати акції та розміщувати їх на фондовому ринку [25].

Таким чином, прагнення отримати прибуток від IPO призвело до зміни форми власності багатьох кооперативних банків. При цьому, такий вид кредитних кооперативів, як кредитні спілки продовжує активну діяльність на ринку фінансових послуг [26].

Сьогодні кооперативні банки успішно адаптувалися до змін на ринках фінансових послуг, обравши різні ніші та стратегії. Спільними рисами сучасних кооперативних банків і досі залишаються специфічна модель управління, властива кооперативам, а також відсутність максимізації прибутків в переліку першорядних цілей. Звичайно, кооперативні банки різних країн мають відмінності, проте існують і загальні закономірності їх розвитку. Створені в свій час як місцеві банки, більшість сучасних кооперативних банків перетворилися на загально-національні мережі – інколи через вимоги державних регуляторів, а інколи через прагнення отримати економію від масштабів діяльності. При цьому, міра їх інтегрованості в різних країнах може суттєво відрізнятись.

Глобалізація сприяла налагодженню співпраці між кооперативними банками не тільки на національному, а й на регіональному рівні. Кооперативні банки європейських країн утворили платформи для налагодження міжнародних зв'язків, а саме: Європейську асоціацію кооперативних банків (ЕАСВ) та банківську групу Unico.

Співпраця кооперативних банків у ЕАСВ (що об'єднує понад 4200 кооперативних банків із 23 країн [27]) направлена на захист їх інтересів у Європі, популяризацію кооперативної ідеї та донесення широким верствам населення інформації про соціальну місію кооперативних банків. Асоціація ініціює важливі зміни у регуляторному середовищі з метою створення недискримінаційних умов для кооперативних банків на фінансових ринках європейських країн.

В свою чергу, Unico Banking Group (об'єднує Banco Cooperativo Español (Іспанія), Crédit Agricole S.A. (Франція), DZ BANK (Німеччина), ICCREA Holding (Італія), OP Financial Group (Фінляндія), Rabobank (Нідерланди), Raiffeisen Bank International (Австрія) та Raiffeisen Bank (Швейцарія) [28]) надає підтримку кооперативним банкам у справі розширення їх міжнародної діяльності. Пріоритетними напрямками діяльності Unico є обмін технологіями й досвідом, а також навчання та підготовка кадрів. Учасниками банківської групи створено інструмент взаємного кредитування – систему UniCash. Він дозволяє стабілізувати та відновити довіру до європейського ринку кооперативного міжбанківського фінансування. Банки узгодили взаємні незабезпечені міжбанківські кредитні лінії на термін до трьох місяців, загальним обсягом фінансування 10-15 млрд. євро [29].

Причини міжнародної експансії кооперативних банків певною мірою відрізняються, але в основному є тотожними мотивації комерційних банків. Так, в якості важливої причини декларується «обмежений потенціал зростання на внутрішніх національних ринках». Також кооперативні банки посиляються на міжнародну діяльність споживачів своїх послуг, що спонукає фінансові установи «супроводжувати клієнтів, де б вони не були». За оцінками Рабобанка, європейські кооперативні банки наразі отримують близько 25% своїх доходів за межами своїх країн [30].

Способом, який більшість кооперативних банків використовують для виходу на зарубіжні ринки, є, як правило, придбання інших банків або укладення стратегічних альянсів із уже діючими на тих ринках банками. Так, банк Raiffeisen International, що є дочірнім банком центральної установи кооперативної банківської групи Raiffeisen (Австрія), створив широку мережу комерційних банків у країнах Центральної та Східної Європи, переважно шляхом придбання державних банків (табл. 2.3.7) [31]. Raiffeisen International була трансформована у акціонерне товариство у 2005 році, а її акції були розміщені на Віденській фондовій біржі [32].

В Німеччині та Австрії кредитні кооперативи об'єднані в ще одну кооперативну банківську групу Volksbanken, що в дослівному перекладі означає «народні банки». Народні банки досить успішно освоюють зарубіжні фінансові ринки Центральної і Східної Європи.

З метою координації своєї міжнародної діяльності, вони створили спеціальне акціонерне товариство Volksbank International AG. Воно є міжнародним спільним підприємством, створеним за участі австрійської національної системи народних банків VBAG (51 %), Banque Federale des Banques Populaires (24,5 %) та DZBank / WGZ-Bank (24,5 %) [24].

Таблиця 2.3.7

**Присутність кооперативної банківської групи Raiffeisen
в країнах Центральної та Східної Європи**

Країна	Назва банку	Країна	Назва банку
Албанія	Raiffeisen Bank Sh.a.	Польща	Raiffeisen Bank Polska S.A.
Білорусь	Priorbank, JSC	Румунія	Raiffeisen Bank S.A.
Боснія і Герцеговина	Raiffeisen Bank d.d. Bosna i Hercegovina	Росія	ZAO Raiffeisenbank
Болгарія	Raiffeisenbank (Bulgaria) EAD	Сербія	Raiffeisen banka a.d.
Хорватія	Raiffeisenbank Austria d.d.	Словачія	Tatra banka, a.s.
Чехія	Raiffeisenbank a.s.	Україна	VAT Raiffeisen Bank Aval
Угорщина	Raiffeisen Bank Zrt.	Косово	Raiffeisen Bank Kosovo J.S.C.

Джерело: [31].

Масштабність діяльності Volksbank International AG певною мірою ілюструє табл. 2.3.8 [34].

Таблиця 2.3.8

**Присутність банківської групи Volksbank International AG в країнах
Центральної та Східної Європи станом на початок 2009 року**

Назва банку	Країна	Рік заснування	Кількість філій	Кількість працівників	Балансова сума, млн євро
Volksbank Slovensko	Словаччина	1991	47	639	1530
Volksbank CZ	Чехія	1993	56	659	1778
Magyarorszagi Volksbank Zrt	Угорщина	1993	67	705	2011
Banka Volksbank d.d.	Словенія	1993	11	194	866
Volksbank d.d.	Хорватія	1997	28	406	1049
Volksbank Romania s.a.	Румунія	2000	246	1405	5307
Volksbank BH d.d	Боснія і Герцеговина	2000	29	354	474
Volksbank a.d. Banja Luka		2000	21	336	238
Volksbank a.d.	Сербія	2003	26	450	720
OJSC Volksbank	Україна	1991	78	737	277
Всього:			609	5785	14223

Джерело: [34]

Французькі кооперативні банківські групи Crédit Agricole та Crédit Mutuel здійснили міжнародні поглинання банків Італії, Греції, Польщі та Німеччини. Так, Credit Agricole став одним з найбільших банків не тільки у Франції, а й у світі (здійснює діяльність у 70 країнах світу [24]), поширивши сферу своєї активності за межі традиційних банківських продуктів, взявшись за обслугову-

вання великих корпоративних клієнтів, управління активами та послуги зі страхування [33]. У першій половині 1990-х років Credit Agricole за обсягами капіталу та активів займав восьме місце в світі та перше в Європі. У 2003 році було придбано один з трьох найбільших комерційних банків Франції – Credit Lyonnais [32].

Credit Mutuel, в свою чергу, у 1998 році придбав Credit Industriel et Commercial (банківсько-страхову групу), що значно розширило спектр послуг: від споживчого кредитування та фінансування малого і середнього бізнесу до ощадних продуктів та страхування [32]. Протягом 1997–2007 років Credit Mutuel поширив свою діяльність на Бельгію, Люксембург та Швейцарію [21].

Ще одна французька кооперативна банківська мережа Banque Populaire також суттєво розширила свій спектр діяльності, придбавши, наприклад, у 1999 році Natexis (інвестиційний банк, світовий лідер у сфері факторингу), а також інші кредитно-кооперативні установи – Credit Cooperatif та Credit Mutuel Maritime у 2003 році. В 2004 році придбано частку глобального лідера кредитного страхування Coface, а також частку Австрійського Фольксбанку (Austrian Volksbank International AG (VBI)) [32].

Нідерландський Рабобанк (Cooperative Centrale Raiffeisen-Boerenleenbank, що також називають Rabobank Nederland) був створений у 1972 році шляхом злиття двох центральних кооперативних банків. Будучи з самого початку аграрним банком, Рабобанк з рештою став надавати повний перелік банківських послуг та поширювати свій вплив у містах [32].

Хоча Rabobank International формально був заснований лише у 1996 році, міжнародні операції Рабобанку почали здійснюватися значно раніше. Було відкрито філії в Європі, Північній Америці, Азії та Південній Америці, що увійшли у стратегічні альянси із європейськими партнерами. Було також придбано існуючі банки, наприклад ADCA в Німеччині, RIBA в Австралії, ACC в Ірландії, Valley Independent Bank в США, що дало змогу Рабобанку заявити про себе на зарубіжних ринках споживчих банківських послуг та аграрного кредитування [35].

У 2006 році засновано «Інтернет-ощадний-банк» RaboPlus. Вперше він з'явився в Ірландії під назвою RaboDirect, а потім – як RaboPlus у Бельгії, Новій Зеландії та Австралії [36]. В травні 2007 року Рабобанк закінчив придбання Mid-State Bank & Trust, а в 2010 році – Pacific State Bank, що дозволило йому поширити свій вплив у Каліфорнії (США) [36]. В цілому, кооперативна банківська група Рабобанк представлена у 45 країнах світу. Її успішну роботу забезпечують 60 тис. співробітників.

Важливо відзначити, що здійснюючи зарубіжні придбання, злиття і поглинання, кооперативні банки у більшості випадків не перетворювали свої нові установи на кооперативну модель і не застосовували виключно кооперативні принципи управління ними, віддаючи перевагу класичному способу ведення банківського бізнесу.

З метою зміцнення своїх ринкових позицій в умовах глобалізації, деякі кооперативні банки прагнули увійти на міжнародний ринок інвестиційного

банкінгу. Проте цей вид банківського бізнесу суттєво відрізняється від звичного для них. Інвестиційний банкінг є занадто віддаленим від філософії кооперативних банків, орієнтованих не стільки на прибуток, скільки на клієнта, як найвищу цінність.

Таким чином, консервативна політика кооперативних банків, що передбачає мінімізацію ризиків і помірну дохідність – складно адаптується до сфери фінансування корпоративних інвестицій.

Деякі кооперативні банки віддали перевагу міжнародній нішовій стратегії, тобто розширюють свою міжнародну присутність у певних географічних чи виробничих секторах, де вони мають порівняльні переваги. Наприклад, Рабобанк прагне стати провідним міжнародним банком для харчової і агропромислової сфер [30].

Спроби розповсюдити кооперативну модель банківського бізнесу до країн Азії та Африки до недавнього часу були мало поширеними. Однак, ситуація змінилася, відколи зріс попит на мікрофінансування у цих країнах. Так, наприклад, французька кооперативна банківська група *Crédit Agricole* заснувала *Grameen Crédit Agricole Fund*, призначений для інвестування в компанії соціально-орієнтованого бізнесу, в першу чергу в країнах, що розвиваються. Відповідно до підходу, запропонованого професором Юнусом, соціально-орієнтовані підприємства – це компанії, які виробляють товари та послуги, доступні для найбільш вразливих верств населення. [37] В якості іншого прикладу можна навести ініціативи Рабобанку щодо допомоги урядам країн та місцевим громадам у створенні кооперативних банків для фінансування сільськогосподарських та обслуговуючих кооперативів. [30]

Таким чином, сучасні кооперативні банки роблять суттєвий внесок у розвиток мікрофінансування сільських мешканців у багатьох країнах світу. В цьому плані, деякі кооперативні банки повернулися до своєї первинної природи і суті, адже причини створення перших кооперативних банків у XIX столітті були дуже подібними до сучасних ініціатив мікрофінансування: дати людям інструмент для колективної самопомоги. А це є надзвичайно важливим завданням в умовах розвитку глобалізаційних процесів у світовій економіці.

Список використаних джерел:

1. Гончаренко В. В. Кооперативні принципи як основа успішного розвитку національних кооперативних систем. Управління розвитком соціально-економічних систем у новій економіці : монографія [Електронний ресурс] / [кол. авт.] ; за заг. ред. Л. М. Шимановської-Діанич. – Полтава : ПУЕТ, 2015. – С. 31-32. – Режим доступу : <http://dspace.uccu.org.ua/handle/123456789/3981>.
2. Офіційний сайт Міжнародного кооперативного альянсу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ica.coop/members/member-stats.html
3. Гончаренко В. В. Міжнародні принципи діяльності кредитних кооперативних організацій [Електронний ресурс] / В. В. Гончаренко, О. Л. Климко, А. А. Пожар // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі : Серія «Економічні науки». – Донецьк, 2010. – № 4 (48). – С. 203–234. – Режим доступу : <http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/5193/1/2010-Gonch-Pozhar-Klimko-3.pdf>.

4. Гончаренко В. В. Міжнародні кооперативні принципи і розвиток псевдокредитних спілок в Україні [Електронний ресурс] / В. В. Гончаренко. – 2016. – Режим доступу : <http://194.44.39.210/bitstream/123456789/5199/1/goncharenko.htm.pdf>
5. Гончаренко В. В. Міжнародні кооперативні принципи та унікальність кооперативів як форми господарювання [Електронний ресурс] / В. В. Гончаренко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Вип.3. – 2011. – С. 330–338. – Режим доступу : <http://dspace.uccu.org.ua/bitstream/123456789/3302/1/2011-Gonch-1.pdf>
6. Блок Р. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи: практ. посіб. [Електронний ресурс] / Р. Блок, В. В. Гончаренко та ін. – К.: Урожай, 2001. – Режим доступу : <http://194.44.39.210/bitstream/123456789/5205/1/2001-Gonch-10.pdf>
7. Гончаренко В. В. Кредитна кооперація. Форми економічної самопомогі сільського і міського населення у світі та в Україні [Електронний ресурс] / В. В. Гончаренко. – К. : Глобус, 1998. – 330 с. – Режим доступу : <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/5099>
8. Гончаренко В. В. Теоретико-методологічні підходи до відродження національного кооперативного руху [Електронний ресурс] / В. В. Гончаренко // Вісник Полтавського державного сільськогосподарського інституту. – 2001. – № 5–6. – С. 10–15. – Режим доступу : <http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/610/1/2001-Гонч-1.pdf>
9. Пожар А. А. Кредитно-кооперативний сектор економіки європейських країн : монографія [Електронний ресурс] / А. А. Пожар. – Полтава : РВЦ ПУЕТ, 2013. – 278 с. – Режим доступу : <http://cuedu.org.ua/ru/BIBLIOTEKA/Publikatsiyi-pro-kreditni-spilki-vchenih-Poltavskogo-universitetu-ekonomiki-i-torgivli---PUET---161>
10. Клименко В. І. Створення саморегульованої організації кредитних спілок як передумова ефективного розвитку національної системи кредитної кооперації / В. І. Клименко // Науковий журнал «Молодий вчений». – 2015. – № 4 (19). – Ч. 1. – С. 71–4. – Режим доступу : <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/3810>
11. Клименко В. І. Саморегульована організація кредитних спілок як запорука ефективного розвитку кредитно-кооперативного сектора національної економіки / В. І. Клименко // Науковий журнал «Бізнес інформ». – 2016. – №1. – С. 277–282. – Режим доступу : <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/3636>
12. Our heritage [Electronic resource]. – Way of access : <https://www.arla.com/company/unser-unternehmen/history>.
13. Arla Foods [Electronic resource]. – Way of access : https://en.wikipedia.org/wiki/Arla_Foods.
14. Bijman J. Support for Farmers' Cooperatives, Case Study Report, Fruit and Vegetables Cooperatives in the Netherlands and Belgium [Electronic resource] / J. Bijman, C. Gijssels. – 2012. – Way of access : https://lirias.kuleuven.be/bitstream/123456789/399158/1/fruit-vegetables-coop-netherlands-belgium_en.pdf.
15. Zaalmink, W. & D. Lakner, Support for Farmers' Cooperatives; Case Study Report. The Role of Dutch Transnational Cooperatives in Cooperative Development, Wageningen: Wageningen UR, 2012.
16. M. Filippi, "Support for Farmers' Cooperatives", Country Report France, Wageningen, Wageningen UR 2012.

17. M. Filippi, O. Frey & A. Torre, "The Modalities of Territorial Embeddedness of French Cooperative Groups", in A. Torre & J.B. Traversac (eds.), *Territorial Governance, Rural Areas and Agrofood Systems*, Springer Book 2011, pp. 43-65.
18. Гончаренко В.В. Становлення світової системи кредитної кооперації: теорія, методологія, практика: дис. д-ра екон. наук: Київський національний ун-т імені Тараса Шевченка. – К., 2002. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=2rqzaOEAAAAAJ&view_op=list_works.
19. Key statistics on cooperative banks as on 31–12–2004 [Electronic resource]. – Way of access : http://v3.globalcube.net/clients/eachb/content/medias/key_figures/2004_key_statistics_cooperative_indicators.pdf.
20. Key statistics on cooperative banks as on 31–12–2010 [Electronic resource]. – Way of access : http://v3.globalcube.net/clients/eachb/content/medias/key_figures/2010_key_statistics_financial_indicators.pdf.
21. Key statistics on cooperative banks as on 31–12–2016 [Electronic resource]. – Way of access : http://v3.globalcube.net/clients/eachb/content/medias/key_figures/final_eacbtias_2016_key_statistics.pdf.
22. From savings bank to Swedbank [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.swedbank.com/about-swedbank/our-history/swedbank-and-the-savings-banks/index.htm>.
23. About Ekobanken [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.ekobanken.se/?id=2976>.
24. The European banking sector and the co-operative banks [Electronic resource]. – Way of access : http://overons.rabobank.com/content/images/Overview%20European%20Co-operative%20banking%20sector_tcm64-79426.pdf.
25. Пожар А.А. Міжнародний кооперативний рух : генезис та тенденції сучасного розвитку : Матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 16-17 лютого 2012 р. - Полтава: ПУЕТ, 2012. - С. 215-219 [Електронний ресурс]: Артем Анатолійович Пожар . – 2012. – Режим доступу: <http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/1265/1/3.pdf>.
26. Пожар А. А. Кредитно-кооперативний сектор економіки європейських країн : Монографія [Електронний ресурс] / А. А. Пожар. – Полтава : РВЦ ПУЕТ, 2013. – С. 74-75. – Режим доступу: <http://cuedu.org.ua/ru/BIBLIOTEKA/Publikatsiyi-pro-kreditni-spilki-vchenih-Poltavskogo-universitetu-ekonomiki-i-torgivli---PUET---161>.
27. Missions & Statutes of EACB [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.eacb.coop/en/about/mission-statement-and-statutes.html>.
28. Unico Banking Group [Electronic resource]. – Way of access : https://en.wikipedia.org/wiki/Unico_Banking_Group.
29. Unico Banking Group to stabilise European interbank funding market [Electronic resource]. – Way of access : <https://www.pohjola.fi/pohjola/media/unico-banking-group-to-stabilise-european-interbank-funding-market?cid=390942034>.
30. Co-operative banks in the new financial system [Electronic resource]. – Way of access : https://economics.rabobank.com/PageFiles/629/cooperatiestudie-200910_tcm64-94102.pdf.
31. Raiffeisen Bank International at a glance [Electronic resource]. – Way of access : <https://www.raiffeisen.hu/web/english/raiffeisen-group/raiffeisen-bank-international>.
32. Investigating Diversity In The Banking Sector In Europe / Key Developments, Performance And Role Of Cooperative Banks / Rym Ayadi, David T. Llewellyn, Reinhard

H. Schmidt, Emrah Arbak, Willem Pieter De Groen / Centre For European Policy Studies, Brussels / 2010, ISBN 978-94-6138-042-5 / 57-66 p.

33. Пожар А. А. Особливості розвитку кооперативних банків Європи [Електронний ресурс] / А. А. Пожар, В. І. Клименко // Бізнес та умови його розвитку : національний та міжнародний дискурси : матер. четвертої міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 15-17 травня 2013 р. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2013. – С. 114–116. – Режим доступу : http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/3002/1/%D0%9A_%D0%9F_%D0%94_2013.pdf.

34. Volksbank Gruppe [Electronic resource]. – Way of access : http://www.de.wikipedia.org/wiki/Österreichische_Volksbank_AG.

35. Official website Rabobank Group [Electronic resource]. – Way of access : http://www.rabobank.com/content/about_us/history.

36. Rabobank [Electronic resource]. – Way of access : <http://en.wikipedia.org/wiki/Rabobank>.

37. Grameen Crédit Agricole Fund : A Lever For Development [Electronic resource]. – Way of access : <http://gca-fund.com/home.php>.

2.4. Глобальна водогосподарська проблема та її вплив на процеси регіоналізації

«Води на всіх не вистачить» - так можна резюмувати підсумки першого Азіатсько-Тихоокеанського саміту води, який відбувся в 2007 р. в японському місті Беппу. Головною подією заходу став виступ голови ООН Пан Гі Муна, який заявив, що світ стоїть на порозі «водних війн» [1].

В умовах глобалізації, різкого зростання чисельності населення та розвитку національних економік кран світу, включаючи й ті що розвиваються, загострилася проблема з використанням природно-ресурсного потенціалу (ПРП) людства. Особливо це відчутно з станом та використанням водно-ресурсної складової ПРП. Не дивлячись на заходи світового співтовариства виникла й набирає сили глобальна водогосподарська проблема, основною ознакою якої є дефіцит водних ресурсів, який на думку експертів ВЕФ є одним з найважливіших викликів людству на даному етапі його існування. Водний фактор стає стримуючим чинником розвитку національних економік багатьох країн і цілих регіонів світу. Дана ситуація зумовлюється рядом причин – географічних, економічних, демографічних, політичних, антропогенних.

Неабияке значення у створенні водогосподарських проблем має наявність у різних частинах світу значної кількості транскордонних річкових систем. Через це виникають міждержавні суперечки з використання обсягів поверх-

невого стоку, заходів з його охорони від виснаження та забруднення. Враховуючи цю обставину, Генеральна асамблея ООН у 1997 р. прийняла «Конвенцію про право несудноплавних видів використання міжнародних водотоків». У 2014 р., після того як її ратифікувало 35 держав світу, вона набула офіційного статусу. На жаль, положень Конвенції дотримуються не всі країни, що в умовах дефіциту водних ресурсів викликає міждержавні суперечки, які загрожують виникненню у 21 столітті «водних війн» [2].

Водогосподарська проблема, окремі її аспекти розглядаються в багатьох вітчизняних й зарубіжних наукових працях, документах різних міжнародних організацій, включаючи ООН. У них робляться й обґрунтовуються пропозиції з раціоналізації використання водних джерел, посилення їх охорони від виснаження та забруднення, вирішуються питання покращення водопостачання населення районів з дефіцитом водних ресурсів, розглядаються можливості використання геоінформаційних систем (ГІС) для управління водними ресурсами й ін. Серед вітчизняних вчених, в працях яких розглядаються питання використання й охорони водних ресурсів, розвиток водного господарства, слід відзначити С.С. Левківського, М.М. Падуну, В.Н. Шевчука, М.В. Гучева, В.Н. Навроцького, А.П. Голікова, А.В. Гриценко, В.В.Гребіня, О.В. Яроцьку, М.В. Яцюка, О.В. Чунарьова, А.В. Яцика та ін. Значна кількість праць присвячених водогосподарській проблематиці є серед зарубіжних вчених – англійських, американських, французьких, російських, казахських, узбецьких, арабських й ін. На особливу увагу заслуговують праці таких вчених як John C. Rodda (глобальне використання водних ресурсів), D. J. Molden, Ralf Starkloff, R. Sakthivadivel, Jack Keller (з стратегія збереження водного басейну), John W. Shomaker (з еволюція водогосподарського планування), Joseph Thomas, Lisa Mc Glinchey (з водного планування), Yun Chen, Jianyao Chen, Emmanuel Xevi, Mobin-ud-Din Ahmad, Glen Walker (з використання ГІС для просторового гідрологічного зонування), С.Л. Вендров (з перетворення річкових систем), В. И. Данилов-Данильян (з оцінки водних ресурсів світу), Р.Г. Джамалов, Т.И. Сафронова (з зміни під впливом клімату підземних вод та їх розподілу між країнами світу), И.А. Петраков (з міжбасейнових перерозподілів водних ресурсів). Ряд зарубіжних вчених характеризують водогосподарські проблеми в різних регіонах світу.

Значний внесок у вирішення водогосподарських проблем регіонального й глобального рівня здійснюють міжнародні організації: Всесвітня комісія з води (World Commission on Water), Міжнародна мережа водогосподарських організацій (Water resources management should be organize), Інститут світових ресурсів (World Resources Institut), інші організації й, безумовно, сама ООН. Так, в системі Організації Об'єднаних Націй діє Міжорганізаційний механізм «ООН-водні ресурси», який координує діяльність 24-х установ системи Організації Об'єднаних Націй в галузі водних ресурсів, включаючи санітарію [3].

Не дивлячись на значну кількість літературних джерел науковців та організацій, що працюють у галузі водогосподарської проблематики, безпосередніх праць з оцінки водного фактору як чинника соціально-економічних

трансформацій глобального й регіонального рівнів, за незначним винятком, практично відсутні, що вказує на актуальність даного дослідження.

2.4.1. Водогосподарська проблема: глобальний вимір

Сумарний обсяг гідросфери планети становить близько 1390 млн куб. км [4]. Це дуже багато. Але основна частка води в ній сконцентрована в океанах. Значна її частина перебуває в газоподібному вигляді в атмосфері. Що стосується ресурсів прісної води, тобто речовини, без якого неможливе існування людини й всього живого, то на Землі її всього 2,5 % від сумарних водних ресурсів планети. При цьому більше половини даного обсягу знаходиться в полярних шапках Землі, льодовиках Гренландії та гірських масивів на континентах планети, що робить їх практично недоступними для використання. Тому тільки незначна частина водних ресурсів планети на даному ступені науково-технічного розвитку людського суспільства може бути безпосередньо використана у повсякденному житті людини, виробництві матеріальних і духовних благ суспільства. Вона складає менше 1,5 % гідросфери. До них можна віднести води поверхневого стоку (річок, озер), прісні води підземних горизонтів, а також льодовики гірських масивів, що живлять річки. Звідси можна погодитися з думками Л.С. Вендрова й А.П. Голікова, що водними ресурсами людства правильно вважати «прісні води джерел, які доступні для управління й господарського використання в даний час або в досяжному для огляду майбутньому» [5]. Саме їх, тобто поверхневий стік річок, озера й підземні води, можна віднести до природного водно-ресурсного потенціалу людства та його сучасної світової економіки.

Головною складовою водно-ресурсного потенціалу й джерелом забезпечення потреб людства в прісній воді були і залишаються річкові (руслові) води, частка яких в системі гідросфери надзвичайно мала. За підрахунками фахівців загальний обсяг річкового стоку становить лише 2100 куб. км/рік [4]. Такої кількості прісних вод вже тепер не вистачило б для життєдіяльності людей, якби не існувало її природного кругообігу. Але, завдяки тому, що тривалість умовного водообігу річок, за підрахунками фахівців, становить в середньому 16 діб, то протягом року обсяг води в них відновлюється в середньому 23 рази. Тому ресурси річкового стоку, тобто їх реальний водно-ресурсний потенціал в натуральному обчисленні може бути кількісно оцінений в 48 тис. куб. км/рік. Саме цей обсяг можна характеризувати як «водний пайок» світової економіки. Однак і тут необхідні певні застереження, тому що більше половини руслових вод стікає транзитом в моря та океани, тому реально доступні для використання ресурси таких вод, за оцінками вчених, не перевищують 15 тис. куб. км [4].

Крім того, що сучасний водно-ресурсний потенціал людства кількісно обмежений, географія його розміщення в глобальному розрізі вельми нерівномірна, при цьому в значній мірі обернено пропорційно потребам основних споживачів – населення та його господарській діяльності (рис. 2.4.1).

Розрахована нами за допомогою формули коефіцієнта кореляції Пірсона:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X}) * (Y_i - \bar{Y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2 * \sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{Y})^2}},$$

де X – чисельність населення, а Y – водні ресурси, тіснота зв'язку між водними ресурсами й кількістю населення в розрізі частин світу планети виявилася відносно незначною – 0,74 ($r = 0,74$). Існує ще більша диференціація між розміщенням населення та водними ресурсами в кожному з континентів Землі, між країнами й в середині самих країн.

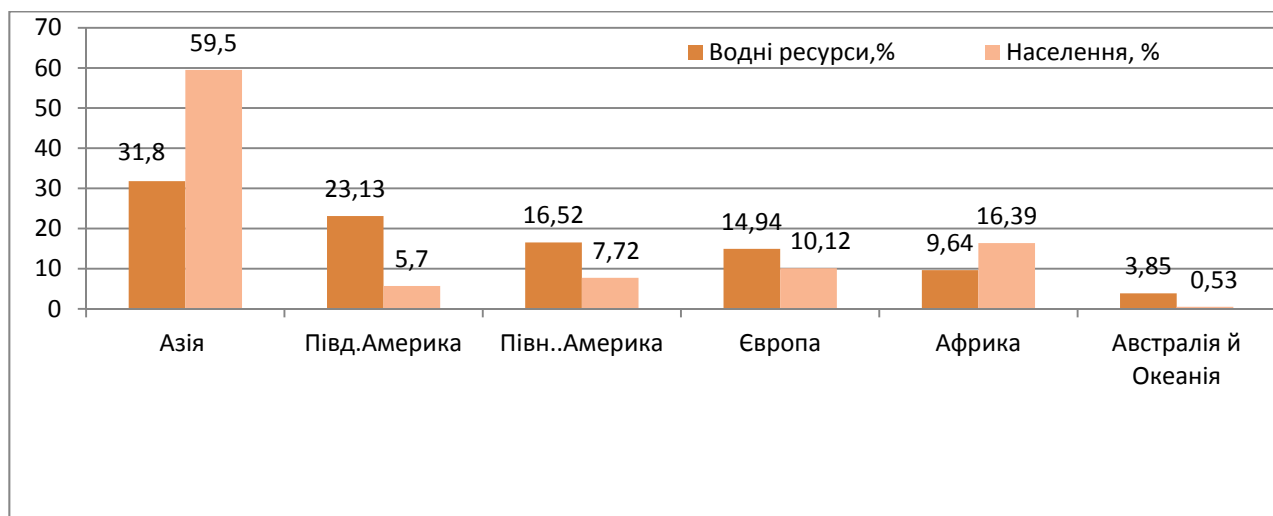


Рис.2.4.1. Розподіл водних ресурсів й населення Землі

Складено авторами за даними джерел [4, 6]

Крім нерівномірного розподілу світових водних ресурсів в просторовому аспекті має місце й нерегулярність їх розподілу в часі. Зокрема, в середніх широтах північної та південної півкуль планети до 50-70% річкового стоку припадає на короткий весняний період часу. Основна ж частина споживання водних ресурсів – у літньому періоді.

Крім географічної розбіжності між обсягами споживання води та її ресурсами до причин, що обумовлюють глобальну водогосподарську проблему, є погіршення якості прісної води, що викликається антропогенним фактором. В першу чергу це – безпосереднє скидання неочищених стічних вод у відкриті водойми. Далі йдуть змив з ґрунту різноманітних забруднюючих речовин (мінеральних добрив, пестицидів, гербіцидів) паводками і атмосферними опадами, ерозійні процеси. Потрапляють у відкриті водойми також нафтопродукти, солі важких металів, радіонукліди та інші шкідливі інгредієнти.

Як відмічають у книзі «Потребление воды: экологический, экономический, социальный и политический аспекты» (2006) В.И. Данилов-Данильян, К.С. Лосев, дані про обсяг скидання у водні об'єкти стічних вод різного типу дуже неточні.

Є дані, згідно з якими щорічно у водойми світу скидається 1500 куб. км стічних вод, з яких 12 тис. куб. км – забруднені. Одночасно автори наводять дані відомого американського гідролога Дж. Родда, згідно з яким забруднюється 17 тис. км³, що складає близько 50% доступної людству прісної води [7].

Теоретично водні об'єкти мають властивість самоочищення. Однак, на думку науковців, це допустимо за умови, коли кількість стоків, що скидаються в них, не перевищує співвідношення 1:10, тобто гранично допустима концентрація стоків (ГДК = 1:10). На жаль, у багатьох випадках навіть це умовно допустиме співвідношення порушується. Крім того існують токсичні інгредієнти, що потребують збільшення кратності їх розведення в десятки й сотні разів.

Особливу загрозу становлять стоки тваринницьких ферм. Хоча їх загальний обсяг у глобальному масштабі порівняно невеликий, вони надзвичайно перевантажені органічними сполуками, важко відновлюються й викликають особливо швидке забруднення водойм.

Глобальну небезпеку з дефіциту водних ресурсів складає об'єктивний процес випереджання темпів зростання споживання води світовою економікою у порівнянні з темпами зростання чисельності населення.

Виконані науковцями Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна розрахунки підтверджують тісний кореляційний зв'язок між цими двома явищами (табл. 2.4.1, рис. 2.4.2).

Таблиця 2.4.1

Динаміка зростання чисельності населення й водоспоживання в світі

	1900	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010
Населення, млн осіб	1600	2042	3000	3800	4420	5297	6090	7113
Індекс зростання	1	1,28	1,87	2,39	2,76	3,31	3,81	4,45
Водоспоживання, куб. км/рік	579	1382	1900	2500	3200	3580	3973	4431
Індекс зростання	1	2,38	3,28	4,72	5,53	6,18	6,86	7,55

Складена авторами за даними джерел: [7, 8].

Як видно з рис. 2.4.2, загальний обсяг споживаної води за період з 1900 до 2010 рік зріс більше, ніж в 7,5 рази, тоді як чисельність населення – в 4,5. Таким чином, динаміка зростання водоспоживання значно випереджає зростання чисельності населення планети. Екстраполяція отриманих даних дозволяє, в першому наближенні, спрогнозувати чисельність населення та обсяги світового споживання води на рівні 2020 і 2030 років. Згідно з існуючим прогнозами чисельність населення Землі досягне у 2020 і 2030 роках, відповідно, до 7,8 і 8,2 млрд осіб [9].

Відштовхуючись від прогнозних даних з чисельності населення й існуючого співвідношення між темпами зростання чисельності населення й темпами глобального зростання водоспоживання, шляхом екстраполяції даних, що наведені в табл.2.4.1 і на рис. 2.4.2 можна спрогнозувати обсяги споживання водних ресурсів у світі на майбутнє. За нашими підрахунками вони досягнуть у 2020 р. – 5200 куб. км, у 2030 р. – біля 6000 куб. км.

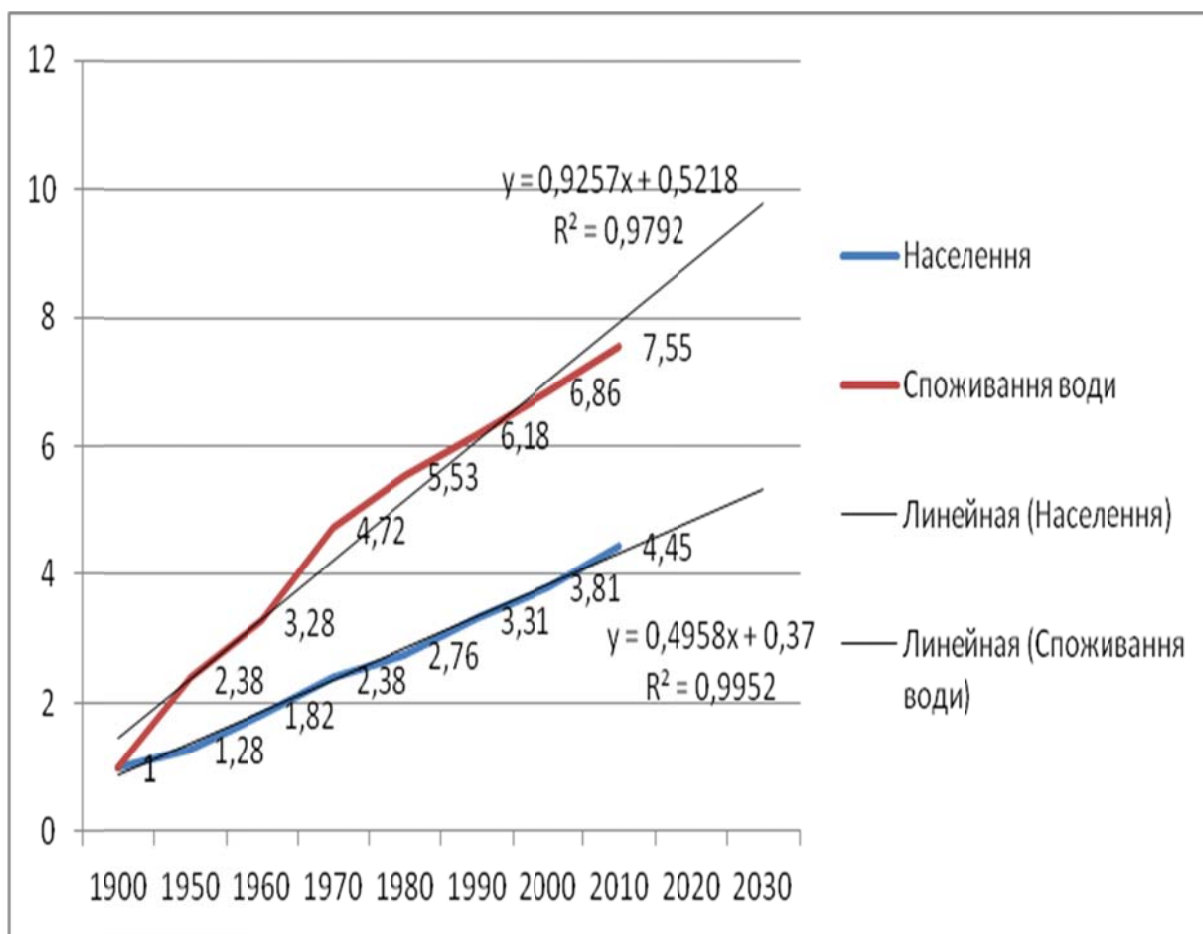


Рис.2.4.2. Порівняльна динаміка зростання чисельності населення та споживання води в світі. Складено авторами за даними табл. 1.

Водні ресурси використовується в широкому спектрі: у водопостачанні населення, промисловості, сільського господарства; в транспортному сполученні (судноплавні річки і озера); в електроенергетиці (гідроелектростанції); в рекреаційних, спортивних і лікувальних цілях.

Згідно з даними ООН у даний час близько 70% всієї споживаної води, витрачається на потреби сільського господарства, далі слідують промисловість – 20% і комунально-побутове обслуговування населення – 10% [10]. Домінування витрат води в сільському господарстві цілком закономірно, бо вода й продовольство – два найважливіших компонентів для життя людини. Проте, на думку фахівців, у сільському господарстві, особливо в зрошуваному землеробстві, мають місце дуже великі безповоротні втрати води через непродуктивне випаровування. Крім того іригаційні зворотні води важко вловлювати, очищати й знову використовувати.

Крім інтенсивного використання водних джерел для потреб водоспоживання, річки, озера, інші водойми слугують для скидання в них стічних вод від населених місць, промислових й сільськогосподарських підприємств. Дуже влучно це охарактеризував у книзі «Land dürrstet: 6000 Jahre des Kampfes für Wasser» (Земля спрагне: 6000 років боротьби за воду) відомий німецький

вчений і письменник Р. Гільзенбах. «Міста й села – пише він – нанизані на ріки, як перлини на нитку. Якщо текуча вода формувала пейзажі, створюючи гори, долини й рівнини, то вона ж визначала шляхи, по яким слідувала людина, заселяючи землю. У далекі часи до річок тіснились й ремесла – шкіряні майстерні, красильні, кузні, як у наш час металургійні, цементні й хімічні заводи. Річка була проїжджою дорогою, водопоем для худоби, місцем для купання, сміттевою ямою й митною прикордонною лінією, річка завжди приносила користь» [11].

На жаль, використання річок, за висловом Р. Гільзенбаха у якості «сміттевої ями» має місце й в наш час

За даними ООН більше половини великих річок світу зараз серйозно виснажені й забруднені, деградують і отруюють навколишні їх екосистеми, погрожуючи здоров'ю та господарської діяльності населення, яке від них залежить.

Зі зростанням чисельності населення, господарського розвитку, перш за все слаборозвинених країн, обсяг водоспоживання й кількість забруднених водних джерел буде збільшуватися. З огляду на дану обставину, а також приріст безповоротного водоспоживання, що становить 4-5% на рік, можна припустити, що вже до 2050 р світова економіка може вичерпати можливості свого водно-ресурсного потенціалу (рис. 2.4.3).

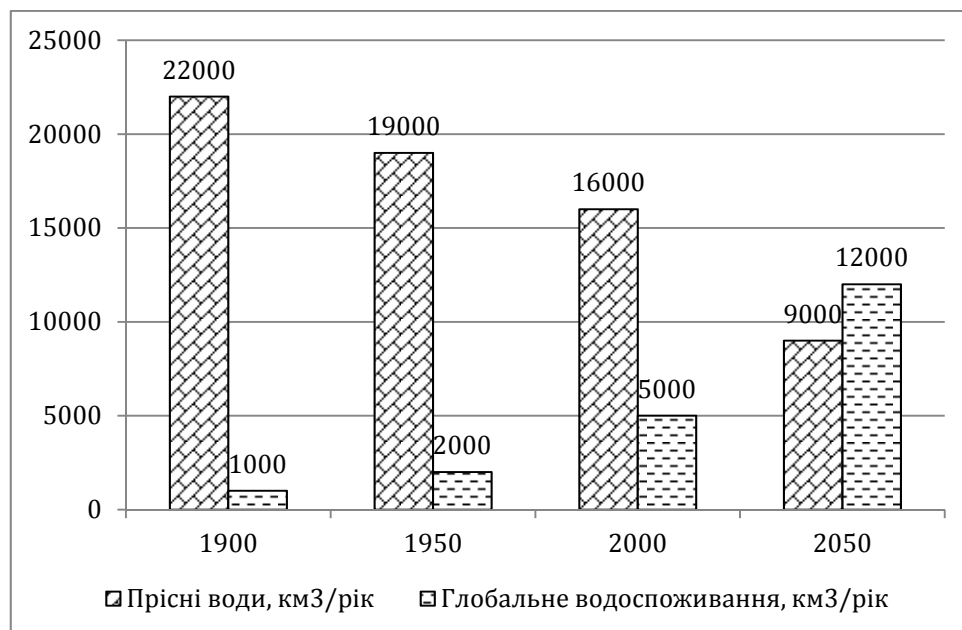


Рис. 2.4.3. Зниження обсягу придатних до споживання водних ресурсів внаслідок їх забруднення та зростання безповоротного водоспоживання

Складено авторами з використанням даних джерела [7].

Як видно з рис. 3, прогресуюче забруднення водних ресурсів та зростання безповоротного водоспоживання призводить до зменшення частки водно-ресурсного потенціалу, що може споживатися у господарській діяльності. Виникне дефіцит водогосподарського балансу. Над світовою економікою,

людством і всім живим на Землі нависає глобальна водна небезпека, що пов'язується з дефіцитом придатної до споживання води. Водні ресурси стануть стримуючим фактором у розвитку глобальної економіки, а в міжнародних відносинах боротьба за них стане домінуючою.

2.4.2. Регіональні водогосподарські проблеми

З дефіцитом водних ресурсів за межами 2050 р. спіткнеться більшість держав світу. Виняток можуть скласти лише такі країни як Бразилія, Канада, Росія, Індонезія та деякі інші. Навіть такі країни як США, Китай, Індія матимуть значні водогосподарські проблеми регіонального значення. Але найбільші водогосподарські проблеми матимуть, і вже в певній мірі мають, більшість країн Африки, Близького Сходу, Центральної Азії, а також Іран, Індія, Пакистан, Китай.

Значні проблеми виникають з використанням водних ресурсів в межах так званих «транскордонних водних систем». На їх частку припадає шістдесят відсотків всіх ресурсів прісної води на Землі. 21 країна розташована цілком у міжнародних басейнах; 13 басейнів світу поділяються 5-8 прибережними країнами; 5 басейнів (Конго, Нігер, Ніл, Рейн і Замбезі) поділяються 9-11 країнами; і одна річка – Дунай – протікає по території 17 країн. 276 водотоків перетинають кордони імовірно 145 країн і близько 450 транскордонних підземних водоносних горизонтів і басейнів перетинають майже кожен континент.

Завдяки прийнятій у 1997 р. ООН «Конвенції про право несудноплавних видів використання міжнародних водотоків», транскордонними річками й іншими водоймами має визначатися міждержавними угодами зацікавлених країн [13]. Але не всіма країнами світу дана конвенція ратифікована й не всі країни дотримуються її положень. Через це виникають міждержавні суперечки за воду, що нерідко призводять навіть до збройних конфліктів.

Як видно з табл. 2.4.3, найбільшою кількістю транскордонних водотоків характеризується Африка, де на їх частку припадає 62% території континенту. Відповідно до цього тут існує й більше всього «конфліктних зон» у сфері міждержавного водокористування.

Таблиця 2.4.3

Транскордонні річкові басейни

Частини світу	Кількість транскордонних річкових басейнів	Площа територій, %
Африка	60	62
Азія	53	39
Європа	70	54
Північна Америка	39	36
Південна Америка	38	45
Всього	260	45

Джерело: [12].

Регіональна водогосподарська проблема країн Нільського басейну.

Напружена ситуація склалася з використанням річкового стоку Нілу, водами якого користуються 11 країн з населенням понад 300 млн. чол. Особливо у важкому становищі опинився Єгипет. Все економічне життя цієї країни, де на одного мешканця припадає найменша в світі площа орних земель, пов'язана з Нілом та зрошуваним землеробством. Але потреба в використанні вод Нілу не уклінно зростає у сусідніх країнах – Судані, Ефіопії, Південному Судані, Кенії, Танзанії, Уганді й ін. Збільшення відбору води з Нілу Ефіопією, Південним Суданом, іншими країнами, де реалізуються амбітні іригаційні та гідроенергетичні проекти, може призвести до важких економічних наслідків у Єгипті та навіть спровокувати військовий конфлікт в регіоні.

В результаті контактів на основі положень Конвенції ООН про право несудноплавних видів використання міжнародних водотоків 1997 року, при підтримці Світовим банком та ПРООН, країнами Нільського басейну на засіданні міністрів водного господарства 22 лютого 1999 року в Дар-ес-Саламі офіційно було засновано Ініціативу по басейну Нілу (ІБН).

Після офіційного прийняття ІБН розпочалася робота над Спільною рамковою угодою з використання водних ресурсів басейну Нілу (СРУ). Однак робота над СРУ зіткнулася з значними труднощами. Єгипет і Судан наполягали на юридичній силі імперативних зобов'язань для країн верхньої течії договорів, укладених ще в 1902 і 1929 рр. Країни ж верхньої течії басейну їх повністю відкидали. Крім того Єгипет і Судан наполягали на своїй переважаючій праві з використання вод Нілу згідно з Угодою 1959 року про води Нілу.

Ці розбіжності зберігалися і не могли вирішитися на рівні переговорів. Лише в травні 2010 року Ефіопія, Танзанія, Уганда, Руанда, Кенія, Бурунді підписали СРУ. Пізніше Конго й новостворена держава Південного Судану також виявили свою підтримку СРУ. Але в підсумку лише Ефіопія ратифікувала СРУ в 2013 р. (а для вступу угоди в силу потрібно шість ратифікаційних грамот). Внаслідок поділ країн басейну Нілу на країни нижньої й верхньої течії загострився й погіршився [14]. Мали місце навіть заяви військового керівництва Єгипту про готовність збройних сил країни стати на захист її інтересів стосовно використання водних ресурсів Нілу.

Разом з дипломатичною боротьбою Єгипет розробляє заходи з подолання дефіциту води, який вже зараз становить 13,5 млрд. м³/ рік), і, як очікується, буде постійно зростати. В даний час цей дефіцит компенсується повторним використанням дренажу, але це значно погіршує якість води.. Розрахунки єгипетських вчених показали, що дефіцит води у 2025 році досягне 26 млрд куб. м/рік. Запропоновані альтернативні варіанти планування зрошувальних каналів, термінів зрошення земель, знищення водних бур'янів у водних протоках та районах цукрового очерету на старих сільськогосподарських землях. Пропонуються інші заходи щодо прокачування глибинних підземних та краплинно-зрошуваних систем на нових землях сільськогосподарського призначення. Запропоновані додаткові заходи щодо водопостачання, включаючи збільшення вилучення з глибоких підземних та нубських водоносних

горизонтів і створення ресурсу опріснення. Запропоновані варіанти планують позбавити дефіцит води в крані до 2025 року [15]. Але це може відбутися лише за умов, якщо країни верхньої течії Нілу не скоротять річний стік до його нижньої течії.

Регіональна водогосподарська проблема Центральної Африки. У критичному стані опинилося найбільше озеро Центральної Африки – Чад. За останні десятиліття через посуху, зміни клімату, нераціональне управління водокористуванням площа озера зменшилася в кілька разів. Якщо рівень води продовжить знижуватися такими ж темпами, через деякий час озеро може повністю пересохнути. Це загрожує обернутися екологічною та гуманітарною катастрофою для життя більше ніж 30 мільйонів жителів Камеруну, Нігерії, Нігеру та Чаду.

Існує природна закономірність, згідно з якою озеро кожні 30-40 років скорчується, а потів відновлюється. Але дана закономірність через антропогенний фактор порушена. Основна причина висихання Чаду – обміління центральноафриканських річок Шарі й Логон, які живлять озеро. Таке критичне становище виникло через неконтрольоване використання водних ресурсів – як самого озера, так і живлячий його річковий приток для потреб зрошення сільськогосподарських угідь

Ще в 1963 році площа озера Чад становила 25 тис кв км. До 2010 року вона скоротилася до 2,5 тис кв км і продовжує зменшуватися. Вчені вважають, що через 20 років озеро може повністю зникнути [16].

Розроблений проект, спрямований на регулювання водного режиму озера. Він передбачає перекидання вод за допомогою гігантського каналу з річки Убангі (найбільшої притоки Конго) до річки Шарі, що впадає в Чад. Але для цього потрібні зусилля зацікавлених країн – Камеруну, Нігерії, Нігеру, Чаду, Проте протиріччя, які існують між країнами в питанні використання водних ресурсів озера та річок, які його живлять, а головне – відсутність коштів – заважають реалізації проекту.

Регіональна водогосподарська проблема Близького Сходу. Гостра міждержавна напруга з використанням водних ресурсів має місце в дефіцитному по воді, Близькому Сході. Джерелом конфлікту тут виступає водні ресурси річка Йордан та підземні води, використання яких здійснюється Ізраїлем, Палестиною, Сирією та Йорданією

Підземний водоносний горизонт, що розташований на кордоні між Західним берегом Йордану та Ізраїлем, забезпечує всі потреби палестинців (побутові, промислові). З цього ж джерела Ізраїль відкачує близько ¼ обсягу води, яка розподіляється в співвідношенні: Ізраїль і поселення на західних територіях – 80% і Палестина – 20%. Друге спільне джерело – басейн річки Йордан, що включає верхній Йордан, його притоки, озеро Кінерет, річку Ярмук і нижній Йордан. Ізраїль відкачує з нього близько 1/3 споживаної води. Палестина не користується водою джерела, якщо не брати до уваги ту невелику кількість води, яке відкачує Ізраїль і поставляє в сектор Газа [17, с. 41].

Ворожнеча між арабськими країнами й Ізраїлем за воду має давню історію. У 1959 р Ізраїль почав здійснення плану «Національний водний шлях» (НВШ) для перекидання води з Тиверіадського озера (те саме: озеро Кіннерет, Галілейське море) в пустелю Негев. Це викликало негативну реакцію арабських держав. Виникла військово-політична криза.

У 1965 р. арабські країни почали будівництво головного водозабору для запобігання надходження стоку верхньої течії річки Йордан до Ізраїлю. Це призвело пізніше до нового збройного конфлікту, внаслідок якого Ізраїль у 1967 р. зруйнував водозабірні споруди на річці Ярмук (притоці Йордану) й значно поліпшив свою стратегічну позицію щодо транскордонних водних ресурсів.

Довгі роки арабо-ізраїльської конфронтації водне питання було одним з основних складових чинників конфліктності в близькосхідному регіоні.

У 1999 р Йорданія висунула ініціативу – новий план економічного взаємодії, що включав торгові контакти з Палестиною, Ліваном і Сирією та співробітництво з ЄС. Внаслідок даної угоди вирішена й значна частина «водних» питань,

В даний час співвідношення між ресурсами прісної води й попитом на них в регіоні досягло критичної позначки. Ситуація посилюється високими темпами зростання населення (від 1.6% в Ізраїлі до 3.8% в Йорданії), загальною тенденцією до зменшення річкового стоку й обміління річок. Так, річка Йордан на початку 1960 рр. мала стік до 1.3-1.4 км³ / рік, а зараз – близько 0,85 км³ / рік.

В цілому по регіону забезпеченість водою впала з 330 м³ / рік в 1960 р до менш 120 м³ / рік на душу населення до початку XXI століття (найнижчий показник в світі) [17, с. 42].

Згідно з прогнозами в 2040 року в Ізраїлі, Йорданії, секторі Газа й на Західному березі Йордану проживатиме більше 36 млн. чоловік. Відповідно на душу населення обсяг води зменшиться на 50%. У регіоні поверхневі і підземні водні джерела вичерпуються через їх надмірного використання, що обумовлює необхідність посилення міждержавного співробітництва з водних проблем для прийняття й реалізації спільних заходів, в першу чергу – з економії води.

Ізраїль є лідером в зменшенні споживання й підвищенні ефективності використання води. Основним споживачем є сільське господарство, і в цьому секторі ощадливість при використанні води набагато зросла за рахунок застосування водозберігаючих технологій, зокрема, впровадження крапельного зрошення. Ізраїль створив ефективну систему водопостачання, технології дозволяють виробляти прісну воду з солоної морської води, що може частково вирішити проблему гострої нестачі прісної води в регіоні. Проте, прогнозні розрахунки показують, що в майбутньому Ізраїлю доведеться вишукувати додаткові джерела води. В такому ж стані опиняться й інші близькосхідні країни.

Серйозні протиріччя в галузі використання вод річок Тигр і Євфрат існують між Туреччиною, з одного боку, Сирією та Іраком – з іншого. Проблеми з водокористуванням існують у всіх трьох країнах, але особливо гостро вона стоїть у Сирії та Іраку. Сирія в останнє десятиріччя потерпає від засухи, якої не було більше 900 років. Через нестачу води практично загинули

тваринництво й рослинництво, тисячі фермерських сімей лишилися засобів існування й мігрували до міст, але держава не спромоглася забезпечити їм життєвий захист. На думку деяких аналітиків, саме через посуху та нестачу в країні води відбувся соціальний вибух, що з часом переріс у громадянську війну.

Реалізація Туреччиною гідроенергетичного проекту Ілсу на р. Тигр та іригаційного проекту Південно-Східної Анатолії на базі використання вод р. Євфрат може зменшити річковий стік в Сирію та Ірак на 50%. Між країнами виникли серйозні протистояння. При цьому, як відмічає О. А. Барабанов, турецька армія розглядає навіть можливі сценарії захисту відбору води з Євфрату в потрібному для країни обсязі [18].

Регіональна водогосподарська проблема Центральної Азії. Зміни клімату, демографічне зростання, а також ув'язка різних вимог на воду, що пред'являються питним водопостачанням та санітарією, екосистемами, сільським господарством, виробництвом продовольства, промисловістю і енергетикою, згідно з Д. Зиганшиною, представляють основні виклики для водної безпеки в басейні Аральського моря, територія якого ділиться Казахстаном, Киргизькою Республікою, Таджикистаном, Туркменістаном, Узбекистаном і Афганістаном [19]. У регіоні склався комплекс протиріч з використання вод річок Сирдар'ї, Амудар'ї та Аралу. Узбекистан, Туркменістан зацікавлені у використанні вод в іригаційних цілях, Таджикистан, у меншому розмірі Киргизія – в енергетичних. Водогосподарська ситуація загострилася з висиханням Аральського моря.

Розвиток у регіоні зрошувального землеробства зі зростанням беззворотного відбору на ці цілі річкових вод та регулювання їх стоку системою створених водосховищ призвело ще у 80-ті роки минулого століття до зменшення поверхневої площі моря до 30 %. Порушився водний баланс моря. Обсяг випаровування став перевищувати приток до нього річкових вод та атмосферних опадів. Воно стало швидко міліти та скорочуватися територіально. Понизився базис річкового стоку, що призвело до поглиблення русел річок й пониження рівня ґрунтових вод. Останнє викликало припинення зростання вологолюбної рослинності. Унаслідок зникли не тільки промислове рибальство, судноплавство, а й кормова база тваринництва. З часом більшу частину моря захопила соляна пустеля.

У 1980-ті роки існували ідеї територіального (міжбасейнового) перерозподілу водних ресурсів у Радянському Союзі. Одна з задумок, що базувалася на цій основі, торкалася рятування Аральського моря. Згідно з монографією А. П. Голікова «Территориальная организация водных ресурсов СССР» (1982) потреби у воді Казахстану й Середній Азії пропонувалося задовольнити за рахунок перекиду частини стоку р. Обь за системою Обь – Іртиш – Сирдар'я – Амудар'я каналом 3000 км, з підйомом води на 146 м й її витратами в обсязі 75 км³/рік [5]. Реалізація даного проекту не тільки би вирішила питання покращення водопостачання Казахстану й республік Середньої Азії, а й врятувала б Аральське море. Однак проти даної ідеї повстала суспільна думка, й проект залишився нереалізований.

Зараз ідея «повороту» стоку річок відроджується. Є пропозиція побудувати канал довжиною 2550 км і шириною 200 м від Ханті-Мансійська до Узбекистану через Казахстан. Мета – постачання до Середньої Азії 27-30 км³ води, тобто 7% річного стоку Обі [10, 20]. На наш погляд, проект цілком реалістичний. Питання лише у фінансах.

Нами розглянуті тільки основні кризові регіони, де поєднання різноманітних водних проблем породжує серйозні міждержавні конфлікти. Але міжнародні конфлікти у боротьбі за воду можуть мати місце і в інших регіонах планети – між Індією й Пакистаном за використання вод р. Інд, між Індією й Непалом – за використання вод р. Ганг, між Індією й Китаєм за використання вод р. Брахмапутри, між Китаєм, Казахстаном, Росією – за використання вод Іртишу, між США та Мексикою за використання вод р. Ріо-Гранде й інші. Існують проблемні питання з використанням країнами річок Рейну, Дунаю, Тиси в Європі. Навіть між Україною й Росією, враховуючи сучасні міждержавні відносини, може виникнути суперечка за використання вод річок Десна (до річчя, джерела питного водопостачання Києва) та Сіверського Донцю. Можна спрогнозувати, що тенденція до зростання регіональних та міждержавних суперечок за використання транзитних водотоків та інших міжнародних водоймищ буде посилюватися в міру загострення проблеми водної безпеки.

2.4.3. Проблеми водокористування в умовах глобалізації як передвісник «нової регіоналізації» господарської діяльності

Зростання виробництва будь-якого товару базується на дії синергетичного ефекту. Тобто якщо виникає дефіцит товару, ціна на нього зростає, що стимулює приплив інвестицій у його виробництво.

На жаль, вода – специфічний продукт і цей принцип практично не спрацьовує при дефіциті води, її відтворення забезпечується не стільки техногенними, скільки природними процесами. При посиленні експлуатації водного джерела вступає в дію закон його спадної ефективності, який при збільшенні відбору води з джерела веде до підвищення на неї ціни.

Поставка ж води з нових, віддалених водних джерел (якщо такі є), пов'язана зі зростанням транспортних витрат, а отже, також – з подорожчанням готової до споживання води. Вихід один – підвищення рівня раціональності у використанні наявного водного джерела.

Підвищенню раціональності в експлуатації водних джерел сприяє комплексність їх використання, заходи з підвищення рівня охорони водних ресурсів від виснаження й забруднення. Але ефективність їх дії в залежності від характеру водних джерел та особливостей їх розміщення різна. Значну позитивну роль у даному напрямку може зіграти удосконалення територіальної організації водокористування.

Працями А. П. Голікова (1971, 1972, 1982), В. В. Гребіня, М. В. Яцюка, О. В. Чунарьова (2013), фахівцями Інституту географії колишньої АН СРСР, іншими організаціями й науковцями доведено, що важливим інструментом для цього може слугувати водогосподарське районування.

Водогосподарське районування як засіб управління водними ресурсами та їх використанням існує зараз в багатьох країнах світу. В межах водогосподарських районів розробляються схеми з комплексного використання й охорони водних джерел. У ряді випадків, за умов перерозподілу водних ресурсів між районами (міжбасейнове перекидання річкового стоку), можуть створюватися зони єдиного водокористування.

За умов глобалізації та загрозливих викликів людству значення водних ресурсів, раціоналізація їх використання та збереження неуклінно зростають. Розробляються й втілюються в промислові виробничі процеси новітні «сухі технології», зворотні системи водопостачання, будуються ефективні очисні споруди, у сільському господарстві зростає капілярне зрошення й таке ін.

На основі водогосподарського районування мають прийматися оптимальні рішення в частині співвідношення потужностей водогосподарських споруд, максимального врахування потреби у воді її споживачів, охороні водних джерел від виснаження та забруднення, розвитку певних видів водокористування й ін., що створює водогосподарський комплекс району.

Однак між учасниками водогосподарських комплексів існують складні взаємодії, які іноді переслідують протилежні цілі (рис. 2.4.4).

Водогосподарський комплекс (ВГК) являє собою сукупність взаємопов'язаних видів використання водних ресурсів в інтересах господарюючих суб'єктів певних територій, що базуються в своєму функціонуванні та розвитку на певне водне джерело [5].

Враховуючи викладене вище можна констатувати, що в окремих випадках, коли мова йде про існування й життєдіяльність національних економік, функціонування міст і інших поселень мабуть вже доцільно створювати на основі водогосподарського районування та ВГК інтеграційні утворення країн у вигляді зон (регіонів) єдиного водокористування.

Певною мірою водні джерела виступають своєрідним інтегратором економічної діяльності виробництв різних секторів національних економік, що базуються на використанні того чи іншого водного джерела. Саме водні ресурси, на думку багатьох фахівців, у недалекому майбутньому будуть визначати характер розміщення й розвиток господарської діяльності.

На думку авторів даної статті, це змусить різні країни, які зараз ворогують на ґрунті обсягів використання водних джерел (в басейні Нілу, на Близькому Сході, в Центральній Азії, інших місцях планети), шукати шляхи виходу з ситуації на базі створення спільних науково-обґрунтованих водогосподарських комплексів регіонального масштабу. Тим самим буде започаткована «нова регіоналізація» з інтеграцією зусиль країн на раціональне й бережне використання їх спільного «джерела життя» (р. Нілу, оз. Чад, р. Йордан й ін.) або вирішення проблеми водопостачання за рахунок територіального перерозподілу водних ресурсів на основі їх міжбасейнового перекидання вод, наприклад каналом «Сибір – Середня Азія» для покращення водогосподарської ситуації в країнах Аральського басейну.

<table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	Зрошення	Водопостачання			Гідроенергетика	Водний транспорт	Рибне господарство	Водні рекреації
	1	2	3											
4	5	6												
Комунальне	Промислове	Сільськогосподарське												
Зрошення	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>					
Водопостачання комунальне й водовідведення	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>					
Водопостачання промислове й водовідведення	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>					
Водопостачання сільськогосподарське	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>					
Гідроенергетика	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>					
Водний транспорт	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>					
Рибне господарство	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>					
Водні рекреації	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>	<div></div> <div></div> <div></div>					

Умовні позначення: позитивний вплив на 1 – обсяг, 2 – режим, 3 – якість; негативний на 4 – обсяг, 5 – режим, 6 – якість

Рис. 2.4.4. Співвідношення між складовими компонентами водогосподарського комплексу

Нова регіоналізація на базі річкових (або навіть й артезіанських) басейнів торкнеться багатьох країн: Бангладеш, Бутан, Індія, Китай, М'янма, Непал (басейни річок Ганг і Брахмапутра), В'єтнам, Камбоджа, Лаос, Таїланд (басейн р. Меконг); Німеччина, Швейцарія, Франція, Нідерланди, Австрія, Люксембург, Італія, Бельгія (басейн р. Рейн); 19 країн басейну Дунаю; Іспанія й Португалія (басейни річок Іберійського півострова); США й Канада (басейн Великих озер); США, Мексика (басейни річок Ріо-Гранде, Колорадо); Аргентина, Болівія, Бразилія, Парагвай, Уругвай (басейн річки Ла-Плата) й ін. Таким чином, за умов зростаючих викликів людство вимушено буде повертатися до своїх витоків – налагоджувати лад в басейнах річкових систем, найбільші з яких свого часу, згідно з Л. І. Мечниковим, були колицями сучасних цивілізацій [21].

Список використаних джерел:

1. Служба новин ООН, Азіатсько-Тихокеанський саміт води, Беппу, Японія, 2007. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cawater-info.net/int_org/apwf/message_from_beppu.htm.
2. Водные войны XXI века - от Fantasy к Reality (доклад ООН о развитии человека, 2006. – Что кроется за нехваткой воды). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <file:///C:/Users/Desktop/Вода/Водные войны XXI века.htm>.
3. В системі Організації Об'єднаних Націй діє Міжорганізаційний механізм «ООН – водні ресурси», який координує діяльність 24-х установ системи Організації Об'єднаних Націй в галузі водних ресурсів, включаючи санітарію. [Вода для життя] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <file:///C:/Users/9FD0 2005-2015.htm>.
4. Максаковский В.П. Географическая картина мира : пособ. для ВУЗов. Кн. 1. Общая характеристика. Глобальные проблемы человечества. В. П. Максакрвский. – М.: Дрофа, 2008. – С. 74.
5. Голиков А. П. Территориальная организация водного хозяйства СССР. А. П.. Голиков. – Харьков: Вища школа, 1982. – С. 44.
6. Население мира. Население континентов Земли. [Електронний ресурс] / Режим доступа: http://www.statdata.ru/world_population
7. Данилов-Данильян В. И.. «Портебление воды: экологический, экономический, социальный и политический аспекты». В. И. Данилов-Данильян, К. С. Лосев. – Москва. «Наука». 2006. – С.44
8. Население земли - счетчик населения мира. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: CountryMeters.countrymeters.info/ru/World
9. Капица С.П. Демографическая революция и будущее человечества. С. П. Капица /В мире науки, 2004, – № 4 – С. 82-91
10. Алексеевский Н.И. Водные ресурсы в мире и в России за 100 лет. Н.И. Алексеевский, Г. И. Гладкевич. [Електронний ресурс] / Режим доступа: <file:///C:/Users/Пользователь/Downloads/Гладкевич.pdf>.
11. Гильзенбах Р. Земля жаждет. 6000 лет борьбы за воду. Р. Р. Гильзенбах. Сокращенный перевод с немецкого Г. М. Улицкой. Редактор Л. Б. Бабинцева.– М. Прогресс. 1964. – 358 с.
12. Вступление в силу и перспективы расширения Конвенции ООН по водотокам 1997 года: мнения экспертов. Научно-информационный центр Межгосударственной координационной водохозяйственной комиссии Центральной Азии. Ташкент, 2014. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.salmanmasalman.org/.../Global-Perspectives-on-the-Entry-int.
13. Конвенция по охране и использованию трансграничных водотоков и международных озер. [Електронний ресурс]. Режим доступу : [http : www. un. org/ru/documents/decl_conv/conventions/watercourses_lakes..shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/watercourses_lakes.shtml).
14. Салман М.А. Салман: Вступление в силу Конвенции ООН по водотокам – где страны бассейна Нила? [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.salmanmasalman.org/.../Global-Perspectives-on-the-Entry-int.
15. Mohie El Din M. Omar, Ahmed M.A. Moussa. Управление водными ресурсами в Египте в противостоянии вызовам будущего. Water management in Egypt for facing the future challenges. // Journal List J Adv Resv.7(3); 2016 May PMC4856832 [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles>.

16. Африканское озеро Чад может исчезнуть с лица Земли через считанные годы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http: // есоportal. Su / news/.php?id=49007](http://есоportal. Su / news/.php?id=49007)
17. Рысбеков Ю.Х. Трансграничное сотрудничество на международных реках: проблемы, опыт, уроки, прогнозы экспертов. О.Н. Рысбеков // Под ред. В.А. Духовного. – Ташкент: НИЦ МКВК, 2009. – С. 41.
18. Барабанов О.Н. Глобальная проблема водных ресурсов // Современные глобальные проблемы мировой политики. / Под ред. М.М. Лебедевой. – М. : Аспект Пресс, 2009. - С. 38-39.
19. Зиганшина Д. О Конвенции ООН по водотокам в Центральной Азии – текущее положение и перспективы на будущее. Д. Зиганшина. – С. 20. . [Электронный ресурс]. Режим доступа : [www. salmanmasalman.org/.../Global-Perspectives-on-the-Entry-int](http://www.salmanmasalman.org/.../Global-Perspectives-on-the-Entry-int).
20. Петраков И.А. Мировой опыт по развитию межбассейнового перераспределения водных ресурсов. И. А. Петраков – Алматы, 2013. [Электронный ресурс] / Режим доступа: [file: diktas.iwlearn.org/.../subregionalnnyi-seminar-ot-rto-20-k-realnym..](http://file:diktas.iwlearn.org/.../subregionalnnyi-seminar-ot-rto-20-k-realnym..)
21. Мечников Д.И. «Цивилизация и великие исторические реки (географическая теория прогресса и социального развития). Д.И. Мечников. 1889 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа : [https://www. labirint. ru / books/ 408937/](https://www.labirint.ru/books/408937/)

. 2.5 Конвергентні технології і нова промислова революція як ключовий фактор вирішення глобальних проблем

Згідно з Декларацією тисячоліття Організації Об'єднаних Націй, будь-яка держава світу у процесі свого економічного розвитку повинна, в першу чергу, створювати сприятливі умови для того, «щоб життя людей було довгим, здоровим і наповненим творчістю» [1]. Крім того, наприкінці ХХ століття людство стикнулося з цілою низкою як глобальних, так і специфічних національних проблем, що існують у кожній країні світу, на вирішення яких і має бути спрямована діяльність держави та суспільства.

2.5.1. Глобальні проблеми та конвергенція наук і технологій

Термін «глобальні проблеми» був вперше застосований у наукових розробках учених Римського клубу у 60-ті роки ХХ століття і у загальному вигляді має такі суттєві ознаки: (1) стосуються не тільки окремих людей, а й всього людства; (2) не можуть бути вирішені окремими країнами, а потребують цілеспрямованих та організованих зусиль всього світового

співтовариства; (3) тісно пов'язані одна з одною, охоплюють всі сторони життя людей, тому вимагають комплексного вирішення [2-4].

За останні 50 років чимала кількість іноземних і вітчизняних учених присвятили свої дослідження вивченню цих проблем та їх трансформації і впливу на розвиток конкретної країни [5-6].

На основі сучасних досліджень українських учених основні глобальні проблеми, що відносяться насамперед до матеріальної сфери, доцільно поєднати у чотири групи: (1) депопуляція і старіння населення; (2) нестача продовольства і вичерпання запасів низки видів сировини та палива; (3) екологічні проблеми, нова енергетика й енергозбереження; (4) уповільнення науково-технічного прогресу й відставання від провідних країн світу в переході до нового технологічного укладу [7-8] (рис. 2.5.1).

При цьому спеціалісти з технологічного прогнозування (technology foresight) пропонують науково обґрунтовані прогнози, які безумовно слід враховувати при розгляді механізмів вирішення глобальних проблем людства, що залежать від стадії економічного і технологічного розвитку країни. Аналіз актуальних сьогодні парадигм, спрямованих на вирішення глобальних проблем, показує, що розвиток економічної теорії технологічних змін рухається у напрямку створення певних наукових комплексів, які синтезують як технічні, так і суспільні науки. При цьому відбувається конвергенція наук про людину, природу та суспільство, що призводить до появи синергетичного ефекту.

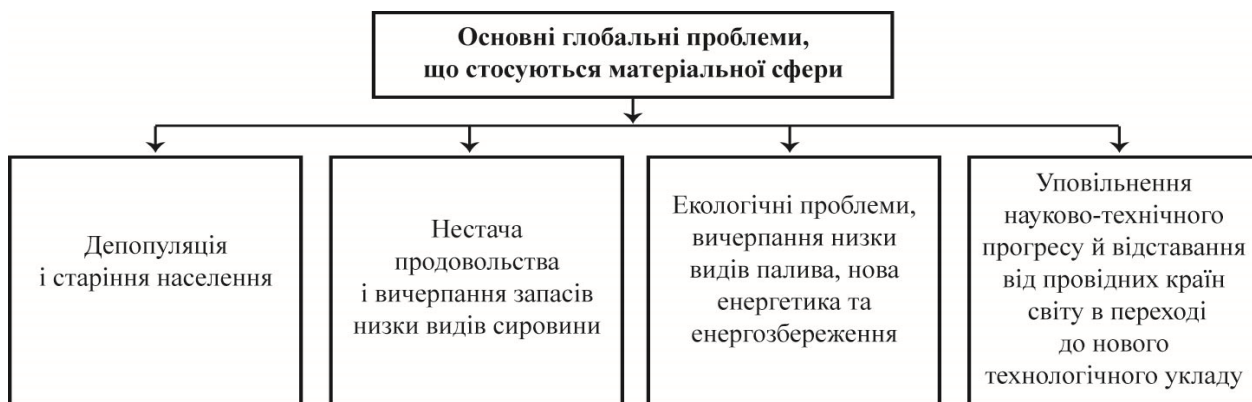


Рис. 2.5.1. Основні глобальні проблеми у матеріальній сфері

В сучасних умовах як в теорії, так і на практиці низки промислово розвинених країн, що реально розробляють і впроваджують науково-інноваційну політику, одержує все більше розповсюдження аналіз глобальних викликів і перспектив розвитку суспільства на основі міждисциплінарних наукових досліджень як природних явищ і процесів, так і врахування технологічної, економічної і соціальної синергетики. При цьому уряди передових країн цікавлять, по-перше, перспективи розвитку та розробки окремих високих технологій як інструменту вирішення окремих проблем, по-друге, наслідки їхньої конвергенції і синергії, вплив процесів інноваційного розвитку на інститути і національні інноваційні системи, економіку та соціум.

Вироблення комплексного та послідовного підходу до такої складної проблеми, як конвергенція технологій, повинно базуватись на: (1) вирішенні глобальних проблем людства; (2) підвищенні продуктивності праці; (3) створенні принципово нових товарів і послуг.

Необхідність такого підходу була визначена ще у 2001 році в доповіді ООН, присвяченій проблемам науки та її впливу на розвиток людства [9], а також в доповіді колишнього директора Міжнародного валютного фонду А. Гринспана [10]. В цих доповідях було сформульовано п'ять принципів, на яких має відбуватись конвергенція технологій: (1) науково-технічний прогрес, що прискорюється, надає можливість для розвитку людства як на індивідуальному, так і на колективному рівнях; (2) злиття (конвергенція) наук виникає з єдності матеріального світу при його розгляді на нанорівні і визначає об'єднання знань, яке може стати основою не тільки для бурхливого технологічного прогресу, але й для розвитку загальнолюдських цінностей (включаючи філософію, мистецтво тощо); (3) прискорений розвиток і масштаби зміни ключових (базисних) технологій диктують нагальну необхідність розробки нового підходу, особливо з урахуванням зміни наукових парадигм; (4) процес конвергенції наук є настільки важливим, що будь-які програми і розробки у цій області мають ретельно контролюватись з урахуванням можливості небажаних і небезпечних наслідків; (5) розвиток науки і технології слід розглядати як основне і головне джерело загального прогресу людства.

Логіка розвитку науки визначає перехід від вузької спеціалізації до міждисциплінарності і створення в кінцевому результаті об'єднаної науки, яка будується, перш за все, на синергетичному ефекті від взаємопроникнення ключових наук і технологій.

Одним із перших термін «конвергенції високих технологій» використав О. Вільямсон при створенні характеристики механізмів конвергенції [11], але й дотепер продовжуються дискусії щодо відмінності понять «конвергенція технологій» і «технологічна конвергенція» [12-13]. З одного боку, термін «конвергенція технологій» як узагальнюючий термін найбільш часто використовують, щоб згрупувати технології з потенційними взаємозв'язками, синергетичним ефектом і вигодами від їх злиття.

Отже, цей термін зазвичай використовується в політичних колах при розгляді майбутніх варіантів, обговоренні пріоритетів, розробці політики та впровадженні нових програм підтримки розвитку, які потенційно забезпечують вирішення грандіозних соціальних завдань, у тому числі: управління мегаполісами, глобальне управління, екологічно чисте виробництво води, продовольча безпека тощо.

З іншого боку, «технологічна конвергенція» посиляється на конкретні приклади фактичної конвергенції конкретних технологій і способів, в яких ця збіжність проявляє себе з точки зору впливу на науково-дослідницьку діяльність і розвиток науково-технічних співтовариств. Як наслідок, вона тісніше пов'язана з реальною дослідницькою та інноваційною діяльністю в державних лабораторіях і в фірмах, ніж з використанням у більш широких політичних

дискусіях. Таким чином, термін «конвергентні технології» продовжує мати конотації прогнозів на майбутнє, а термін «технологічна конвергенція» підтверджує поточну реалізацію цих прогнозів.

Таким чином, сьогодні дослідження характеристик конвергенції технологій мають враховувати таке коло питань: (1) конвергенція в області наукових досліджень (виробництво знань); (2) комерціалізація результатів дослідження конвергенції (використання знань); (3) конвергенція у виробництві і розробці продуктів; 4) конвергенція у громадському прийнятті; 5) громадське обговорення конвергенції.

2.5.2. Тенденції розвитку конвергентних NBIC-технологій

Аналіз сучасних глобальних тенденцій економічного розвитку показує, що для низки промислово розвинених країн провідними напрямками наукових досліджень були: з 50–60-х років XX століття – інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ); з 70–80-х років – біотехнології; на початку XXI століття – нанотехнології, а наприкінці першого десятиліття XXI століття – когнитивні технології (або технології штучного інтелекту).

У загальному вигляді можна запропонувати такі визначення: *нанотехнології* – це наука й техніка створення, виготовлення, характеристики та реалізації матеріалів і функціональних структур і устроїв на атомному, молекулярному й нанометричному рівнях; *біотехнології* – це сукупність фундаментальних і прикладних досліджень, а також інженерних рішень, спрямованих на використання біологічних об'єктів, систем або процесів у промислових масштабах; *інформаційно-комунікаційні технології* – це сукупність міждисциплінарних досліджень та інженерних рішень, в яких інформація є вирішальним засобом і предметом праці, а також основним продуктом виробництва та предметом споживання; *когнітивні технології* – міждисциплінарна галузь, що поєднує дослідження закономірностей одержання, зберігання і використання знань людства, а також технологій їх практичного застосування для суспільно-економічного розвитку [8].

Так, з появою всього кілька десятиліть тому інформаційних технологій, які спочатку розглядались просто як ще одна нова технологія, сьогодні докорінно змінюються погляди на галузевий характер економіки. Саме інформаційні технології – це перші технології, що мають надгалузевий характер, без використання яких немає прогресу в жодній відомій галузі: це й телемедицина, і дистанційне навчання, і автоматичні системи управління станком, автомобілем, літаком, кораблем тощо. Отже, інформаційні технології не просто стали додатковою ланкою разом з існуючими дисциплінами, а об'єднали їх і стали загальною методологічною базою [14].

Крім того, з розвитком нанотехнологій, які виконують таку ж надгалузеву роль і, на відміну від інформаційних технологій, – матеріальні, утворюється принципово новий фундамент будь-якої галузі промисловості у вигляді принципово нового атомно-молекулярного способу конструювання нових

матеріалів. Отже, нанотехнології – це принципова модернізація усіх існуючих дисциплін і технологій на атомарному рівні, це фундамент для розвитку усіх без виключень галузей економіки постіндустріального суспільства.

Таким чином, з появою цих перших надгалузових технологій і наук поряд з традиційною лінією розвитку науки – аналізом, остаточно сформувалась нова – лінія синтезу, коли людство одержало можливість синтезувати штучні матеріали, яких не існує в природі і які мають властивості, відмінні від тих, що мають існуючі в природі речовини. Наразі з появою якісно нової науково-технологічної бази є можливість контролювати процеси, що відбуваються на атомно-молекулярному рівні, змодельовати та запрограмувати результат за допомогою суперкомп'ютера. Інформаційні технології надають інструменти для розвитку інших, зокрема, за рахунок моделювання різних процесів.

Крім того, сьогодні відбувається зближення органічного світу (живої природи) з неорганічним. Біотехнології надають інструментарій і теоретичну основу для нанотехнологій і когнітивної науки, а також для розвитку інформаційних (комп'ютерних) технологій. Когнітивні технології нададуть можливість описати та пояснити процеси в мозку людини, що відповідають за її вищу нервову діяльність, та реалізувати ці принципи в системах штучного інтелекту.

Таким чином, загальною характеристикою цих чотирьох технологій є їхній міждисциплінарний характер і конвергенція усіх складових.

Термін «NBIC-конвергенція» було введено М.Роко і У.Бейнбріджем у звіті за 2002 р., підготовленому в рамках Всесвітнього центру оцінки технологій (WTEC) [12]. Звіт був присвячений особливостям NBIC-конвергенції, її значенню у загальному процесі технологічного розвитку світової цивілізації, а також її еволюційному і культурологічному значенню. Сутність NBIC-конвергенції полягає у злитті чотирьох революційних науково-технологічних напрямків: N – нанотехнологій; B – біотехнологій; I – інформаційно-комунікаційних технологій; C – когнітивних наук [15].

Конвергенція являє собою не тільки взаємний вплив, але й взаємне проникнення технологій, коли границі між окремими технологіями стираються, а самі цікаві й неочікувані результати з'являються саме в рамках міждисциплінарної роботи на стику наук. З розвитком конвергенції NBIC-технологій вперше в історії людства спостерігається паралельне прискорення розвитку декількох науково-технічних напрямів, що безпосередньо впливають на суспільство. Відповідно, розвиток NBIC-технологій приведе до стрибка у можливостях виробничих сил і до злиття науково-технологічних напрямів у єдину науково-технологічну галузь знання [16-20].

Сьогодні спостерігається виникнення нової цілісної науки, заснованої на матеріальній єдності навколишнього світу. Така область знань включає до предмета свого вивчення практично всі рівні організації матерії: від молекулярної природи речовини (нано) до природи життя (біо), природи розуму (когно) і процесів інформаційного обміну (інфо). При цьому елементарними структурними елементами є атоми, гени, біти і синапси. Ця теорія дозволяє наблизитись до створення нової науково-технічної картини

світу, основаної на уявленнях про єдність матеріального світу, обумовлену ієрархічністю, взаємозв'язком і трансформацією його компонент.

Отже, NBIC-конвергенція являє собою радикально новий етап науково-технічного прогресу, який не має аналогів за ступенем впливу на людську цивілізацію. Відмінними особливостями NBIC-конвергенції є: (1) інтенсивна взаємодія між вказаними NBIC-науковими та технологічними областями; (2) значний синергетичний ефект; широка сфера предметних областей, що розглядаються і підвладні впливу, від атомарного рівня матерії до розумних систем; (3) перспектива якісного зростання технологічних можливостей індивідуального і суспільного розвитку людини.

Сьогодні усі розвинені держави світу вбачають у конвергентних технологіях чи не головний інструмент, за допомогою якого можна буде вирішити в недалекому майбутньому глобальні проблеми людства. Отже, за своїми наслідками NBIC-конвергенція є найважливішим еволюційно-визначальним фактором: розвиток вказаних технологій дозволить вирішити глобальні проблеми, вплине і змінить радикально всі сторони життя людини, а сама еволюція людини перейде під її власний розумний контроль.

2.5.3. Конвергенція NBIC-технологій як базис нової промислової революції

З останніх десятиліть XIX століття для періодизації основних хвиль інноваційного розвитку у наукових дослідженнях «західних» учених став широко вживаним термін *«промислова революція»* одночасно з використанням поняття «технологічного укладу». Спочатку промислова революція означала лише процес переходу від аграрної економіки до індустріального суспільства з переважанням машинного виробництва, але сьогодні це поняття має значно ширше розуміння.

В той же час, практично всі розвинені країни врахували важкі уроки кризи 2008–2009 рр. і переглянули своє розуміння щодо ролі промисловості та пріоритетності технологічного розвитку. Вже з 2011 року, за умов посилення конкурентної боротьби на зовнішніх і внутрішніх ринках збуту промислової продукції провідних країн світу, все більш чітко формується державна політика цих країн, спрямована на розвиток ключових факторів нової промислової революції.

Як наслідок виникло чимало різноманітних концепцій нової промислової революції XXI століття, характеристики основних з яких наведені на рис. 2.5.2 [21-23].

Так, всесвітньо відомий американський учений-апологет нанотехнологій Е. Дрекслер вважає, що саме нанотехнології стануть основою для будівництва майбутньої цивілізації XXI століття, підкреслюючи, що майбутнє буде пов'язано не просто з розповсюдженням нанотехнологічних компонент, а з перетворенням на цій основі самої технологічної сутності матеріального виробництва – переходу до того, що він називає *атомарно точним виробництвом* (АТВ) [24].

Саме нанотехнології стають з'єднуючою ланкою між іншими революційними технологічними напрямками, які виникли за останні 20–30 років, і дозволяють одержати якісно нові можливості від конвергенції цих напрямів – кардинально підвищити енергоефективність, знизити матеріаломісткість сучасної техносфери і на цій основі надати людству можливість вийти з мальтузіанської пастки обмежених ресурсів нашої планети та вирішити проблему «меж зростання», яка постала перед сучасною цивілізацією у вигляді глобальних проблем. Е. Дрекслер вважає, що цей перехід буде не просто черговим технологічним вдосконаленням, а четвертою технологічною революцією – після аграрної, промислової та інформаційної.

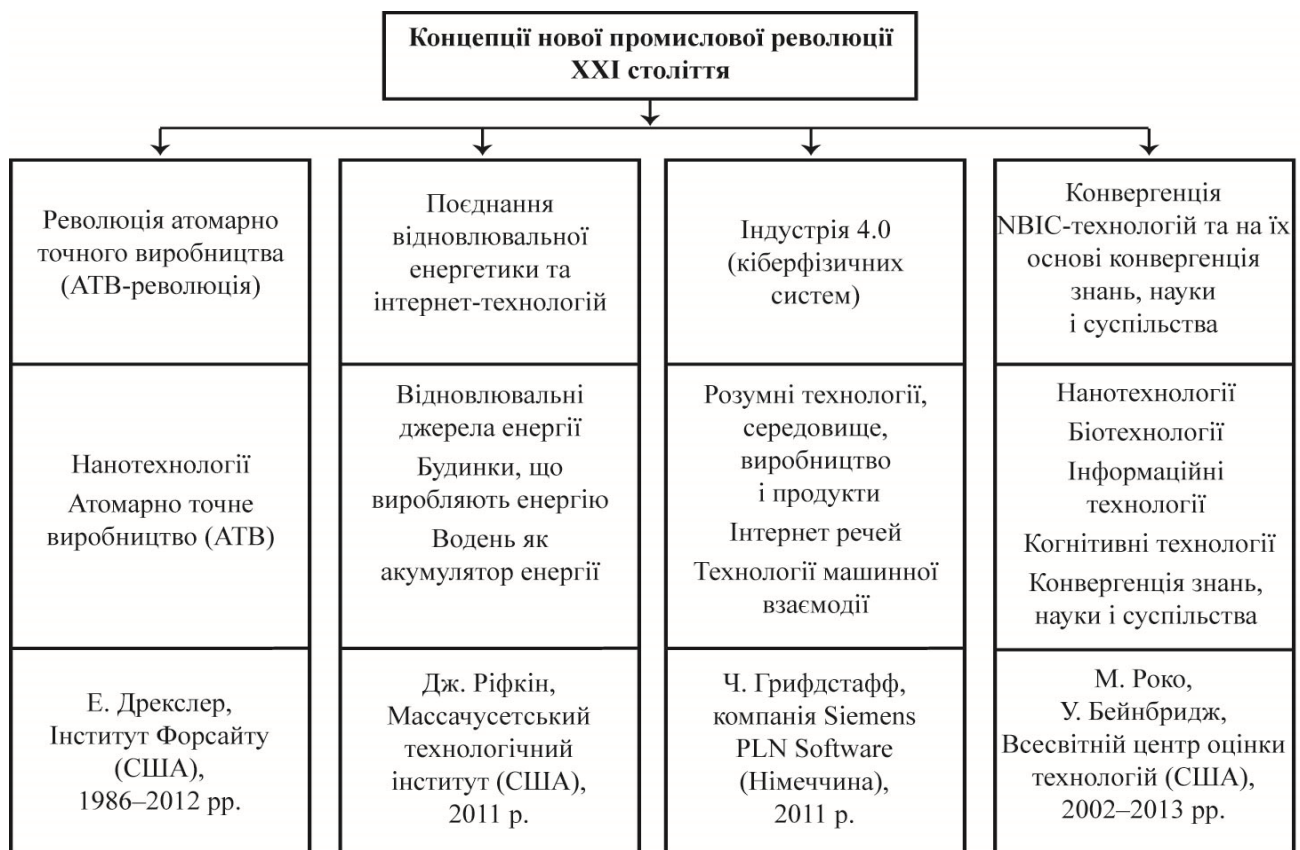


Рис. 2.5.2. Концепції нової промислової революції XXI століття

У 2011 році відомий американський економіст і еколог Джеремі Ріфкін також висунув концепцію нової промислової революції: «Спадщина першої та другої промислових революцій – ієрархічна організація економічної і політичної влади – неминуче поступиться місцем горизонтальній взаємодії, коли мільйони людей будуть генерувати власну зелену енергію вдома, в офісах і на фабриках і ділитися нею один з одним в «енергетичному Інтернеті» [25].

Як вважає Дж. Ріфкін, «...великі економічні революції трапляються в історії тоді, коли нові комунікаційні технології зливаються воєдино з новими енергетичними системами, тобто з конвергенцією технологій. Так, поєднання інтернет-технологій і технологій відновлюваної енергетики дозволяють

сформувати потужну нову інфраструктуру для третьої промислової революції, яка змінить світ».

На думку Дж. Ріфкіна, у цієї промислової революції «...три фундаментальних джерела, три стовпи: широка експлуатація відновлюваних джерел енергії, будівництво будівель, які самі виробляють енергію, і перехід до використання водню в якості акумулятора енергії. Третя промислова революція дозволить світу увійти в поствуглецеву еру до середини XXI століття і запобігти катастрофічній зміні клімату». Водночас фахівці з Массачусетського технологічного інституту (MIT) вважають, що нова біомедична революція буде пов'язана з конвергенцією фізичних наук, наук про життя та інжинірингу та має етапи: 1-й – молекулярні та клітинні технології, 2-й – геноміка, 3-й (сьогодення) – конвергенція технологій [26].

Концепція *Четвертої промислової революції*, більш відома як «*Індустрія 4.0*», отримала свою назву у 2011 році від ініціативи німецьких бізнесменів, політиків і вчених на чолі з Ч. Грифдстаффом (Siemens PLM Software), які визначили її як засіб підвищення конкурентоспроможності обробної промисловості Німеччини через посилену інтеграцію «кіберфізичних систем» (або CPS) у виробничі процеси [27].

CPS означає інтеграцію машин і людської праці, підключених до Інтернету, а також процес створення мережі машин, які будуть не тільки виробляти товари з меншою кількістю помилок, але і зможуть автономно змінювати виробничі шаблони відповідно до необхідності, залишаючись високоефективними. При цьому рушійною силою є інтегровані інтелектуальні процеси та продукти, що генерують так звані великі дані, які повністю змінюють ландшафт виробництва і створюють нові ринки.

Низка європейських і американських дослідницьких структур при урядових організаціях (NACFAM, HLG-KET, ARTEMIS, IDA, NIST) також вважає, що в концепції «Індустрія 4.0» йдеться про аналіз та інтеграцію загального процесу виробництва і життєвого циклу продукту, коли продукт і клієнт спілкуються безпосередньо з виробничими системами і персоналом з метою отримання конкретного бажаного продукту [38-29].

Іншими словами, Індустрія 4.0 – виробництво, еквівалентне орієнтованому на споживачів «Інтернету речей», в якому предмети побуту, від автомобілів до тостерів, будуть підключені до Інтернету. Цією концепцією передбачено, що подальший промисловий розвиток буде пов'язаний із здійсненням трьох пов'язаних революційних трендів до 2030 р., а саме: (1) революція у проектуванні й організації виробничих процесів (технологічний і організаційний реінжиніринг промисловості, заснований на тотальній дигіталізації виробничих процесів); (2) перехід до нових матеріалів (їх інтеграція в автоматизовані системи проектування і виробництва, суміщення виробництва матеріалів і виробництва компонентів); (3) розумні середовища (очікується їх масове впровадження у 2020–30-х рр.).

За прогнозами до 2030 р. авторитетних світових інституцій (ЮНІДО, ОЕСР, Світовий банк) та міжнародних промислових асоціацій і дослідницьких

компаній (зокрема MIT, KPMG), запустити ці тренди у промисловому виробництві можна тільки через впровадження *передових виробничих технологій (ПВТ)* на основі конвергентних технологій, які називають «проривними», підкреслюючи їх революціонізуючий вплив на структуру виробництва.

Узагальнене розуміння ПВТ охоплює таке: (1) *технологічне заміщення*, що веде до якісного вдосконалення існуючих або створення принципово нових продуктів; (2) *автоматизація* виробничого процесу, що висуває нові вимоги до кваліфікації фахівців; (3) *кастомізація* виробництва як гнучка адаптація до потреб замовника; (4) *локалізація* – зниження витрат за рахунок економії на логістиці і географічній близькості до споживача (замовника); (5) *економічна ефективність*, пов'язана або зі зменшенням собівартості порівняно з масовим виробництвом, або з економією ресурсів, підвищенням продуктивності праці, інвестиційної привабливості і конкурентоспроможності [21-22].

Таким чином, ПВТ пов'язані з нетрадиційними методами обробки, новими інструментами контролю та управління виробничо-технологічними процесами, а також використанням нових матеріалів, автоматизованих та інтелектуальних систем контролю і управління обладнанням, виробничо-технологічними процесами і системами.

Фахівці визначають такі пріоритетні напрями ПВТ: (1) системи контролю виробничих процесів, включаючи датчики стану обладнання, параметрів потоків сировини і стану (розмір, склад тощо) створюваних (оброблюваних або таких, що вирощують) об'єктів; (2) багатомірне моделювання складних виробів, що дозволяє оптимізувати різні їхні параметри (міцність, термін життя і, можливо, процес виробництва) і кастомізувати об'єкт, модифікуючи його для індивідуального або дрібносерійного виробництва; (3) інтелектуальні системи управління виробництвом (оптимізація зовнішньої і внутрішньої логістики, режими технологічних процесів), у тому числі в робототехніці і в області «Інтернету речей»; (4) системи створення і перетворення (вирощування) матеріальних об'єктів, в тому числі 3D-друк; інфузійні технології; перспективні методи обробки поверхонь і роботи з термопластами (ключовими є ростові технології); (5) матеріали, ефективні при створенні перспективних виконавчих пристроїв для ростових технологій: композиційні й ті, що проявляють свої властивості в малорозмірних структурах. Узагальнюючи аналітичні матеріали, слід констатувати, що сьогодні ПВТ – це, перш за все, 3D-друк, «хмарні» технології, «Інтернет речей», нові матеріали, робототехніка.

Концепція *конвергенції NBIC-технологій* як основи для нової промислової революції і на її основі – конвергенції знань, науки та суспільства одержала розвиток з 2001 року, коли вперше відбулась презентація доповіді М. Роко (США) щодо концепції NBIC-конвергенції, та з 2003 року, коли був надрукований звіт Національного наукового фонду (NSF) США «Конвергентні технології для підвищення якості діяльності людини» [12].

Таким чином, як виходить з проведеного аналізу сучасних концепцій промислової революції, не існує однієї єдиної концепції щодо змісту нової промислової революції, але всі вони концентрують увагу тільки на окремих

складових конвергентних технологій, а саме: *концепція АТВ-революції* – на нанотехнологіях; *концепція поєднання відновлювальної енергетики та інтернет-технологій* – на дигіталізації сталого розвитку і альтернативної енергетики; *концепція «Індустрія 4.0»* абсолютизує так зване «розумне» середовище, що базується на запровадженні нового покоління інтернет-технологій і штучного інтелекту у виробничих процесах; *концепція конвергенції NBIC-технологій* розглядає можливості міждисциплінарних досліджень і розробок, але не дає інструменту їх запровадження у виробництво. Як наслідок, постає необхідність поглибленого вивчення конвергенції знань, технологій і суспільства і застосування її для вирішення глобальних проблем.

У авторських роботах [30-32] щодо реалізації нової промислової революції в сучасних умовах висунуте припущення, що технології Індустрії 4.0, поєднуючи фактори Smart TEMP (Т (technology) – розумні технології; Е (environment) – розумне середовище; М (manufacturing) – розумне виробництво; Р (products) – розумні продукти), створюють нові ринки та галузі, сприяють зростанню продуктивності та конкурентоспроможності окремих секторів і національних економік. Виходячи з вищенаведеного, доцільно поєднати ключові елементи концепцій конвергенції NBIC-технологій та Індустрії 4.0 таким чином, як це наведено на рис. 2.5.3.

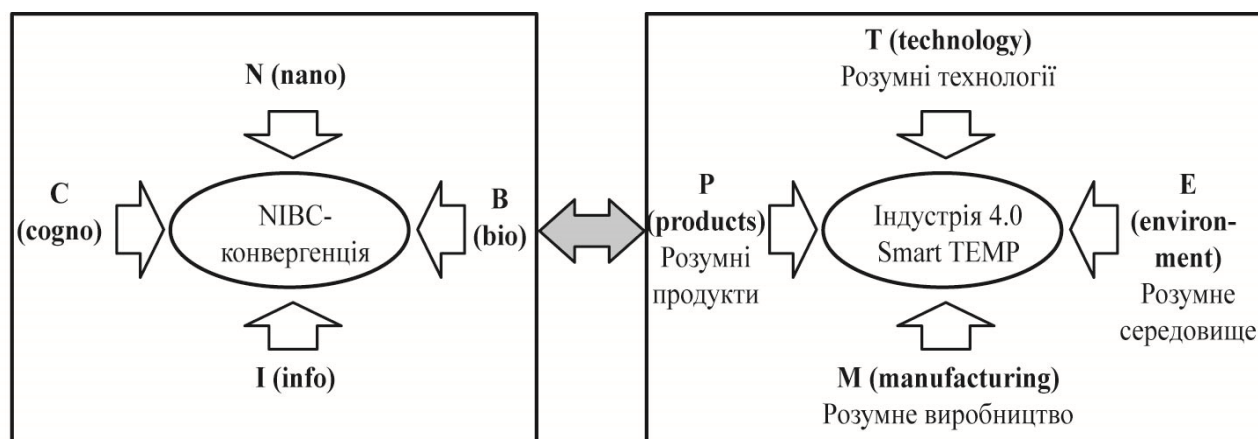


Рис. 2.5.3. Синергетична інтеграція технологій на базі NBIC-конвергенції у науково-технічних розробках і Smart TEMP у промисловому виробництві

При цьому контури нового технологічного укладу почали вже формуватися на основі перших конвергентних технологій і вибухового їх поширення у 2010–2015 рр. Принциповою відміною цього ТУ від попередніх буде те, що людська свідомість стане такою ж виробничою силою, якою у свій час стала наука. Матеріальною основою і інструментом втілення вказаних конвергентних технологій нового ТУ стане Індустрія 4.0 або Smart TEMP.

Так на протязі останнього десятиліття за участю наукових колективів зі США, ЄС, Японії, Китаю, Південної Кореї і Бразилії відбулася низка міжнародних наукових конференцій, присвячених темі впливу конвергентних

технологій на розвиток суспільства, де визнано, що сьогодні одночасно відбуваються економічна, технологічна, соціальна і геополітична революції. При цьому революція технологій перетворює суспільство, а практично всі розвинені держави світу вбачають у конвергентних технологіях (складовою яких є й передові виробничі технології) один із ключових інструментів, за допомогою якого можна буде вирішити глобальні проблеми (табл.2.5.1) [32].

Таблиця 2.5.1

Напрями розвитку конвергентних технологій та ПВТ в ЄС, США, Китаї та Україні до 2030 р. [32]

Конвергентні технології	Країни			
	Європейський Союз	США	Китай	Україна
I. Нанотехнології і нові матеріали	– сучасні матеріали; – мікро- та наноелектроніка; – нанотехнології і фотоніка	– промислові нанотехнології; – виробництво гнучкої електроніки	– сучасні матеріали і композити електроніки	– нові композиційні матеріали із заданими властивостями
II. Біотехнології	– промислові біотехнології	– виробничі біотехнології та біоінформатика	– біоінженерія	– промислові біотехнології (біомедицина, нові аграрні технології)
III. Інформаційно-комунікаційні технології	– цифрове, віртуальне і ресурсоефективне виробництво	– технології візуалізації, інформатика і цифрове виробництво	– ІКТ-індустрія нового покоління	– ІКТ-індустрія (розробка програмного забезпечення)
IV. Когнітивні технології	– адаптивні і розумні виробничі системи	– розумні сенсори, вимірювання і контроль процесів	– «розумні технології»	– математичне моделювання для розумних виробничих систем
Комплексні передові виробничі технології	– 3D-друк; – мобільне мережеве виробництво і динамічні виробничі ланцюжки; – «людино центричне» виробництво, орієнтоване на споживача; – космічні розробки	– 3D-друк; – сучасні технології формоутворення і з'єднання для сталого виробництва; – сучасний дизайн матеріалів, технології синтезу і обробки; – промислова робототехніка; – космічні розробки	– 3D-друк; – високо-продуктивні технології і обладнання	– космічні розробки (зокрема, розробка ступенів важких ракет)

Вивчення глобальних прогнозів до 2030 р. показало, що основними технологічними галузями, які впливатимуть на розвиток світової економіки будуть: управління ходом захворювання; регулювання приросту населення; генномодифіковані зернові культури; управління водними ресурсами; біо- та сонячна енергетика; рішення з обробки даних; соціальні мережі; технології «розумного» міста; робототехніка; автономні транспортні засоби; адитивне виробництво / 3D-друк.

2.5.4. Конвергенція знань, технологій і суспільства – ключ для подолання глобальних проблем

М. Роко і В. Бейнбрідж визнають, що досвід проведення зустрічей і конференцій на тему «Конвергенції технологій» за період 2001–2013 рр. довів необхідність проведення регулярних форсайт-досліджень серед науковців та інженерів, що займаються цим питанням.

У 2013 р. вони виклали у щорічному звіті WTEC основні положення щодо *конвергенції знань, технологій і суспільства (КЗТС)*, зокрема наведені основні принципи конвергенції людської діяльності – у тому числі для створення знань та технологічних інновацій, а також запропоновано трансформаційний підхід для досягнення соціального блага, механізми та можливі системи рішень для викликів суспільству у наступному десятиріччі, серед яких: (1) виклики, що створюють нові знання, галузі промисловості, професії; (2) боротьбу проти зростання населення, масованої урбанізації та глобалізації; (3) функціональність національної безпеки; (4) покращення довічного добробуту та людського потенціалу; (5) побудову індивідуальних та комплексних програм охорони здоров'я та освіти; (6) боротьбу з проблемами довкілля; (7) збереження сталої якості життя назавжди [13, 33-34].

КЗТС – це зростаюча та схильна до трансформацій взаємодія між, здавалося б, різними категоріями: технологіями, суспільством і сферами людської діяльності для досягнення взаємних сумісності, синергізму та взаємопроникнення, створення за допомогою цих процесів доданої вартості і розширення для задоволення потреб людства та досягнення спільних цілей. КЗТС дозволяє суспільству вирішити проблеми, з якими неможливо впоратися ізольовано, а також створити нові професії, знання та технології на цій основі.

При цьому базовими інструментами процесу КЗТС є саме NBIC-конвергенція, відмінними особливостями якої є: (1) виникнення нової цілісної науки, заснованої на матеріальній єдності навколишнього світу; (2) предмет вивчення цієї науки включає практично всі рівні організації матерії: від молекулярної природи речовини (нано), до природи життя (біо), природи розуму (когно) і процесів інформаційного обміну; (3) елементарними структурними елементами є атоми, гени, біти і синапси; (4) інтенсивна взаємодія між вказаними NBIC-науковими і технологічними областями; (5) значний синергетичний ефект; (6) перспектива якісного зростання технологічних можливостей індивідуального і суспільного розвитку людини.

Проведений аналіз перспектив застосування основних фундаментальних інструментів NBIC-конвергенції для вирішення глобальних проблем, а також проблемних питань і наслідків на найближчий, середній період і у довгостроковій перспективі дозволяє стверджувати, що КЗТС – це передова лінія для наукових відкриттів і розвитку технологій, що в перспективі можуть стати фундаментальними та комплексними знаннями, трансформаційним полем, як це було з інформаційними та нанотехнологіями [35].

Ефективна та контрольована конвергенція знань, технологій і суспільства, яка могла б принести користь суспільству, вимагає, перш за все, посиленої

взаємозалежності між природною та людською системами форм діяльності, яка включає 4 платформи: (1) фундаментальні передові інструменти та технології (нано-, біо-, інфо- та когнітивні технології) у системному підході; (2) платформа людського виміру, що характеризується взаємодією між людьми, машинами та навколишнім середовищем; (3) платформа земного виміру – просторове середовище для людської діяльності у масштабах планети Земля; (4) соціальна платформа, яка характеризується індивідуальною та колективною діяльністю людства, організацій і систем.

NBIC-технології як провідний елемент нових фізичних та теоретичних інструментів всіх платформ дозволяє: (1) уявляти, візуалізувати, маніпулювати, моделювати та синтезувати матеріали (предмети); (2) фундаментально реформувати велику кількість напрямів науки та технологій – від електроніки, оптики, матеріалознавства до надання медичних послуг, лікування онкологічних захворювань, «розумного» сільського господарства, віддаленого управління сенсорами та даними, розрахунків, комунікацій та виробництва; (3) надавати можливі рішення ключових соціальних викликів першої половини XXI століття, у тому числі підтримку ПВТ для створення нових галузей промисловості та професій, покращення добробуту та людського потенціалу, побудови індивідуальних та комплексних програм охорони здоров'я та освіти і збереження сталої якості життя назавжди.

Прогноз розвитку конвергенції знань, технологій і суспільства на наступні 10 років передбачає, що: (1) міждисциплінарні дослідження перетворюються на трансдисциплінарну науку, яка створить абсолютно нові області знань на перетині традиційних дисциплін; (2) кожен з блоків NBIC продовжить еволюціонувати, стаючи все більш незалежним та потужним; (3) буде зростати використання інструментів і методологій, спочатку розроблених експертами для спеціального застосування поза межами NBIC-дисциплін; (4) з'явиться абсолютно новий клас конвергентних технологій, який не буде пов'язаний з жодним з блоків NBIC і допоможе швидше поєднати спільні наукові, технологічні та соціальні цілі; (5) нові додаткові технології будуть розвиватися на межі доменів NBIC; (6) будуть розвиватися нові освітні парадигми для надання можливості студентам, науковцям-практикам та інженерам поглибити та розширити знання, які потрібні їм для створення і використання нових інструментів, що дозволять суспільству реалізувати потенціал конвергентних технологій; (7) підвищиться комунікативний та когнітивний потенціал для індивідуумів і спільнот; (8) підвищиться фізичний та оздоровчий потенціал з метою досягнення благополуччя.

На рис. 2.5.4 показано запропоновані автором [30-32, 36] напрями вирішення глобальних проблем на основі впровадження конвергентних NBIC-технологій як ядра розвитку системи передового виробництва Smart TEMP, що передбачає низку інструментів для:

– подолання *глобальної проблеми уповільнення науково-технічного прогресу* на основі впровадження конвергентних NBIC-технологій як ядра для розвитку й поширення системи передового виробництва Smart TEMP;

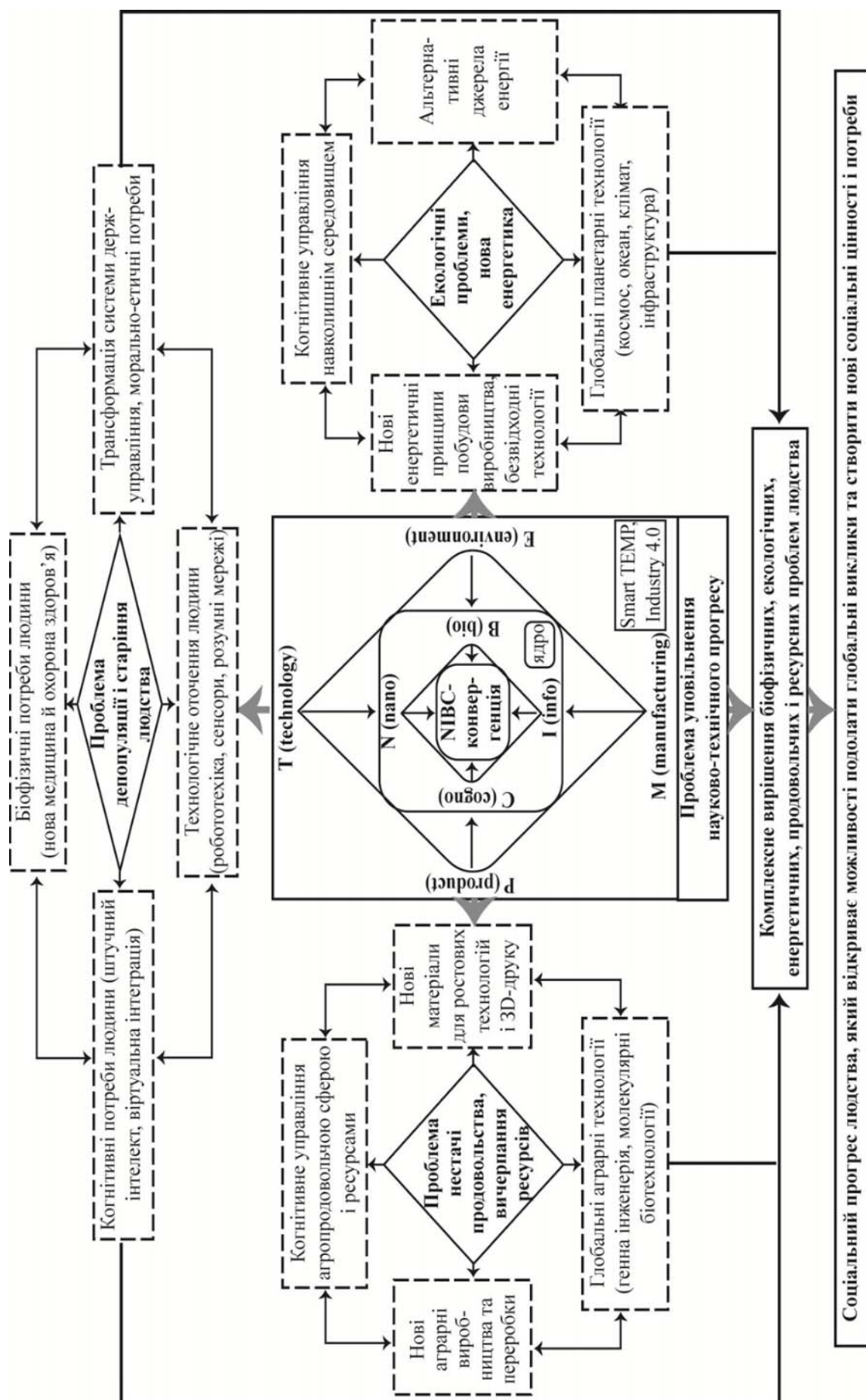


Рис. 2.5.4. Напрями вирішення глобальних проблем на основі впровадження конвергентних NBIC-технологій як ядра розвитку системи передового виробництва Smart TEMP

– подолання *проблеми депопуляції і старіння населення* за рахунок: (1) задоволення біофізичних потреб людини (нової медицини); (2) реалізації когнітивних потреб людини (штучний інтелект, віртуальні світи); (3) нового технологічного оточення людини (робототехніка, сенсори, розумні системи); (4) трансформації системи державного управління, задоволення морально-етичних потреб;

– подолання *глобальної проблеми нестачі продовольства та вичерпання ресурсів* шляхом: (1) розвитку глобальних аграрних технологій (генна інженерія, молекулярні біотехнології); (2) створення нових розумних агрови-робництв і переробки; (3) розробки та поширення нових матеріалів для ростових технологій і 3D-друку; (4) когнітивного управління ресурсами й агропродовольчою сферою;

– подолання *екологічних проблем і створення нової енергетики* за рахунок: (1) глобальних планетарних технологій; (2) нових енергетичних мереж); (4) трансформації державного управління й морально ергетичних принципів побудови виробництва, безвідходних технологій; (3) альтернативних джерел енергії; (4) когнітивного управління довкіллям;

– комплексного вирішення біофізичних, продовольчих, ресурсних, екологічних і енергетичних проблем як фундаменту для *соціального прогресу людства*, що відкриває можливості подолати глобальні виклики та створити нові соціальні цінності та потреби.

Таким чином можна зробити висновок, що основним трендом у вирішенні глобальних проблем людства на основі конвергенції знань технологій і суспільства за рахунок використання NBIC-технологій як ядра і фундаментальних інструментів розвитку та поширення системи передового виробництва Smart TEMP є підтримка конвергентних технологій і розвиток системи передового виробництва Smart TEMP за рахунок: (1) реалізації державних і приватних програм, рушійною силою яких є відкритість і візуалізація; (2) прискорення розвитку фундаментальних NBIC- технологій та створення в рамках Smart TEMP нових галузей промисловості на основі міждисциплінарних досліджень та інноваційних розробок.

Поєднання конвергентних технологій з передовими виробництвами Індустрії 4.0 створюють матеріальне підґрунтя для вирішення інших глобальних проблем. Як наслідок, для країн, що бажають увійти до кола технологічно розвинених або провести модернізацію економіки на новій технологічній базі (таких як Україна), визначення пріоритетів науково-технічних досліджень у галузі конвергентних технологій і створенні на їх основі інноваційних розробок в рамках нової промислової революції набуває сьогодні важливого значення.

Список використаних джерел:

1. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций. Организация Объединенных Наций [Электронный ресурс]. Режим доступа : [http:// www.un.org/russian/ document/declarat/summitdecl.html](http://www.un.org/russian/document/declarat/summitdecl.html)
2. Форрестер Дж. Мировая динамика. – М.: Наука, 1976. – 168 с.
3. Медоуз Д. Х., Медоуз Д. Л., Рандерс Й., Беренс Ш. Пределы роста. –М.: МГУ, 1992. –206 с.
4. Медоуз Д. Х., Медоуз Д. Л., Рандерс Й. Пределы роста: 30 лет спустя. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. – 358 с
5. Кизим М. О., Проноза П. В., Омаров Ш. А. Проблеми та цілі розвитку України у світі глобальних проблем світової спільноти : монографія. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 96 с.
6. Кизим М. О., Пономаренко В. С. та ін. Основи сталого розвитку Харківської області до 2020 року: монографія. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 512 с.
7. Матюшенко І. Ю., Кизим М. О. Оцінка глобальних і специфічних національних проблем, що потребують вирішення в Україні // Актуальные вопросы развития инновационной деятельности: материалы XVI междунар. науч.-практ. конф. (г. Евпатория, 23–27 мая 2011 г.). – Симферополь: Минэконом. АРК, 2011. – С. 30–38.
8. Кизим М. О., Матюшенко І. Ю. Перспективи розвитку і комерціалізації нанотехнологій в економіках країн світу та України: монографія. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2011. – 392 с.
9. United Nations Development Programme. Human Development Report. – New York: Oxford Univ. Press., 2001 [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.distretti-tecnologici.it/rassegnastampa/hubs.pdf>
10. Greenspan A. Public statement of the Joint Economic Committee of the U.S. Federal Reserve. – Washington, DC, 1999. – June 14.
11. Williamson O. Mechanism of Convergence. – N.Y.: Oxford Univ. Press., 1996. [Electronic resource]. – Way of access : <http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=348&cf=8>
12. Roco M. C., Bainbridge W. S. (eds). Converging Technologies for Improving Human Performance: Nanotechnology, Biotechnology, Information Technology and Cognitive Science. – Dordrecht: Cluwer Academic Publisher (currently Shpringer), 2003. – 482 p.
13. Roco M. C., Bainbridge W. S., Tonn B., Whitesides G. Convergence of Knowledge, Technology and Society: Beyond Convergence of Nano-Bio-Info-Cognitive Technologies/World Technology Evaluation Center. – Dordrecht, Heidelberg, New York, London: Springer, 2013. – 450 p. [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.wtec.org/NBIC2/Docs/FinalReport/Pdf-secured/NBIC2-FinalReport-WEB.pdf>
14. Кизим М. О., Матюшенко І. Ю., Шостак І. В. Перспективи розвитку інформаційно-комунікаційних технологій і штучного інтелекту в економіках країн світу та України : монографія. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2012. – 492 с. – С. 31.
15. Роко М. К. Конвергенция и интеграция // Нанотехнологии. Наука, инновации и возможности / Под ред. Л. Фостер. – М.: Техносфера, 2008. – 352 с.
16. Медведев Д. А. Конвергенция технологий – новая детерминанта развития общества // Новые технологии и продолжение эволюции человека?

Трансгуманистический проект будущего; отв. ред. В. Прайд и А. Коротаев. – М.: Изд-во ЛКИ, 2008. – С. 47–84.

17. Matyushenko I., Khanova O. Convergence of Nbic-Technologies as a Key Factor in the Sixth Technological Order' Development of the World Economy // Journal L'Association 1901 «SEPIKE»: Social Educational Project of Improving Knowledge in Economics. 2014. – № 6. – P. 118–123.

18. Кизим М. О., Матюшенко І. Ю., Моїсєєнко Ю. М., Бунтов І. Ю. Конвергенція NBIC-технологій як ключовий фактор становлення шостого технологічного укладу // Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики 2011: монографія. – Харків: ФОП Павленко О. Г., ВД «ІНЖЕК», 2011. – С. 11–38.

19. Матюшенко І. Ю., Бунтов І. Ю. Перспективи конвергенції NBIC-технологій для створення технологічної платформи нової економіки // Бизнес Информ. – 2012. – № 2. – С. 66–71.

20. Матюшенко І. Ю., Бунтов І. Ю. Синергетичний ефект розвитку NBIC-технологій для вирішення глобальних проблем людства // Проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 3–13.

21. Матюшенко І. Ю. Передові (конвергентні) технології як фактор розвитку нової промислової революції // Міжнародний бізнес як фактор розвитку: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Харків, 21 квітня 2016 р.). – Харків: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2016. – С. 29–39.

22. Матюшенко І. Ю. Технологічна конкурентоспроможність України в умовах нової промислової революції і розвитку конвергентних технологій // Проблеми економіки. – 2016. – № 1. – С. 108–120.

23. Матюшенко І. Ю., Костенко Д. М. Передові виробничі технології – ключ до якісної трансформації і зростання високотехнологічного експорту України до 2030 року // Бизнес Информ. – 2016. – № 3. – С. 32–43.

24. Дрекслер Э. Всеобщее благоденствие. Как нанотехнологическая революция изменит цивилизацию / Пер. с англ. Ю. Каптуревский; под науч. ред. С. Лурье. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2014. – 504 с.

25. Рифкин Дж. Третья промышленная революция: Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом / Пер. с англ. – М.: Альпина нон-фикшн, 2014. – 410 с.

26. The Third Revolution: The Convergence of the Life Sciences, Physical Sciences and Engineering // MIT Washington Office. January, 2011. – 40 p. [Electronic resource]. – Way of access : <http://dc.mit.edu/sites/dc.mit.edu/files/MIT%20White%20Paper%20on%20Convergence.pdf>

27. Securing the future of German manufacturing industry. Recommendations for implementing the strategic initiative INDUSTRIE 4.0. Final report // The Industrie 4.0 Working Group; National Academy of Science and Engineering; German Research Center for Artificial Intelligence. – 2011. – 80 p. [Electronic resource]. – Way of access : http://www.acatech.de/fileadmin/user_upload/Baumstruktur_nach_Website/Acatech/root/de/Material_fuer_Sonderseiten/Industrie_4.0/Final_report__Industrie_4.0_accessible.pdf

28. Kurfuss Th. Industry 4.0: Manufacturing in the United States // Bridges. – 2014. – 42 p. [Electronic resource]. – Way of access : <http://ostaustria.org/bridges-magazine/item/8310-industry-4-0>

29. KETs: time to act. Final report // High Level Expert Group on Key Enabling Technologies (HLG-KET); European Commission (EC), 2015. – June. [Electronic resource]. – Way of access : <http://ec.europa.eu/transparency/regexpert/index.cfm?do=groupDetail.groupDetailDoc&id=22113&no=2>
30. Матюшенко І. Ю. Розробка і впровадження конвергентних технологій в Україні в умовах нової промислової революції: організація державної підтримки: монографія. – Харків: ФОП Александрова К. М., 2016. – 556 с.
31. Матюшенко І. Ю. Перспективи розвитку конвергентних технологій у країнах світу й Україні для вирішення глобальних проблем : монографія. – Харків: ФОП Лібуркіна Л. М., 2017. – 448 с.
32. Матюшенко І. Ю. Теоретичні аспекти розвитку конвергентних технологій в Україні в умовах нової промислової революції: автореферат дис....д-ра екон. наук / 08.00.03 - економіка та упр. нац. госп-вом. – Харків: Н-ДЦ індустр. пробл. розв. НАН України, 2017. – 37 с.
33. Roco M. C., Bainbridge W. S. The new world of discovery, invention, and innovation: convergence of knowledge, technology, and society. – Dordrecht: Springer Science & Business Media, 2013. [Electronic resource]. – Way of access : https://www.nsf.gov/crssprgm/nano/MCR_130831_ConvergenceKTS_Roco+Bainbridge_JNR2013_17p.pdf
34. Bainbridge W. S., Roco M. C. (eds.). Handbook of Science and Technology Convergence. – Dordrecht: SpringerNature, 2016. [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.springer.com/us/book/9783319070513>
35. Матюшенко І. Ю. Перспективи конвергенції знань, технологій і суспільства на основі NBIC-технологій для вирішення глобальних проблем // Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Харків, 18–19 листопада 2015 р.). – Харків: ФОП Лібуркіна Л. М., 2015. – С. 20–34
36. Matyushenko I. Y. Development and implementation of converging technologies in Ukraine under conditions of a new industrial revolution: organization of state support: monograph / Summary. European Journal of Business, Economics and Accountancy. – 2017. – Vol. 5 (1). – P. 57–75. [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.idpublications.org/wp-content/uploads/2017/01/Full-Paper-DEVELOPMENT-AND-IMPLEMENTATION-OF-CONVERGING-TECHNOLOGIES-IN-UKRAINE.pdf>

2.6. Інтелектуальна власність та її комерціалізація в умовах глобального економічного розвитку

Сучасний етап розвитку світової економіки ґрунтується на трансфері інформації, знань та технологій від розробників до користувачів, тому залучення до економічної діяльності об'єктів права інтелектуальної власності

(ОПІВ) стало визначальним фактором забезпечення конкурентних переваг завдяки виключним правам на унікальні розробки, бренд чи репутацію, що сьогодні є більш впливовою та прибутковою передумовою успішної діяльності будь-якої компанії, ніж наявність матеріальних активів. Тому, зважаючи на багатий світовий досвід інтелектуалізації економіки, процес використання інтелектуальної власності (ІВ) потребує глибокого дослідження та пошуку найбільш ефективних та альтернативних шляхів його розвитку.

2.6.1. Особливості сучасного розвитку глобального й регіональних ринків об'єктів інтелектуальної власності

Більшість економістів трактують інтелектуальну власність як матеріально виражений результат розумової діяльності, який охороняється встановленими нормами і офіційними документами (патентами, свідоцтвами про реєстрацію авторських прав тощо) і надає автору виняткове право на нього.

Інтелектуальний капітал вважається найбільш значущим активом багатьох найбільших потужних світових компаній. Він слугує основою для домінування на ринку та забезпечення постійної прибутковості провідних корпорацій. Тому інтелектуальна власність як одна з основних складових інтелектуального капіталу привертає все більшу увагу як науковців, так і ділових кіл.

Широке використання терміна «інтелектуальна власність» в сучасному законодавстві, науковій літературі та практиці багатьох країн розпочалося в 1967 р., коли у Стокгольмі була підписана Конвенція про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ), яка визначає інтелектуальну власність як збірне поняття, що включає усі права на результати наукової та творчої діяльності [1].

У статті 2 Конвенції про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності так визначається поняття «інтелектуальна власність».

Інтелектуальна власність – права на літературні, художні і наукові твори; виконавську діяльність артистів, звукозапис, радіо- і телевізійні передачі; винаходи в усіх сферах людської діяльності; наукові відкриття; промислові зразки; товарні знаки, знаки обслуговування, фірмові найменування і комерційні позначення; захист від недобросовісної конкуренції, а також усі інші права, що стосуються інтелектуальної діяльності (наприклад, комп'ютерні програми і бази даних, топології інтегральних мікросхем, ноу-хау) у виробничій, науковій, літературній і художній сферах, закріплені за певним суб'єктом, а також різні форми привласнення матеріальних благ, що є винагородою за творчу працю.

Найбільш повне тлумачення поняття «інтелектуальна власність» надає В. Базилевич, який узагальнює найпоширеніші визначення дослідників.

Інтелектуальна власність – це:

– власність на результати інтелектуальної (розумової) діяльності, які відповідають критеріям чинного законодавства і мають правову охорону;

– система відносин щодо привласнення ідеальних об'єктів, виражених в об'єктивованих інтелектуальних продуктах, утілених у науково-технічній та літературно-мистецькій творчості індивідуалізуючих її суб'єктів;

– права на результати розумової діяльності людини у науковій, художній, виробничій та інших галузях, які є об'єктами цивільно-правових відносин у частині права кожного громадянина володіти, користуватись і розпоряджатись результатами своєї інтелектуальної творчої діяльності, що зберігаються за своїм творцем і можуть використовуватись іншими особами лише за погодженням із ним;

– результат інтелектуальної творчої діяльності, певним чином об'єктивований, «сумісний» з матеріальним носієм, який може бути відтворений, вільно розмножений і відчужений від творця;

– сукупність виключних прав стосовно нематеріальних об'єктів, які мають економічну цінність і здатність вільно відчужуватися із урахуванням обмежень, установлених із метою захисту особистих прав творців відповідних об'єктів та суспільства у цілому [2].

В цілому, існує класифікація об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ), яка розділяє їх на три групи: об'єкти промислової власності, об'єкти авторського права і суміжних прав та нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності (рис. 2.6.1).

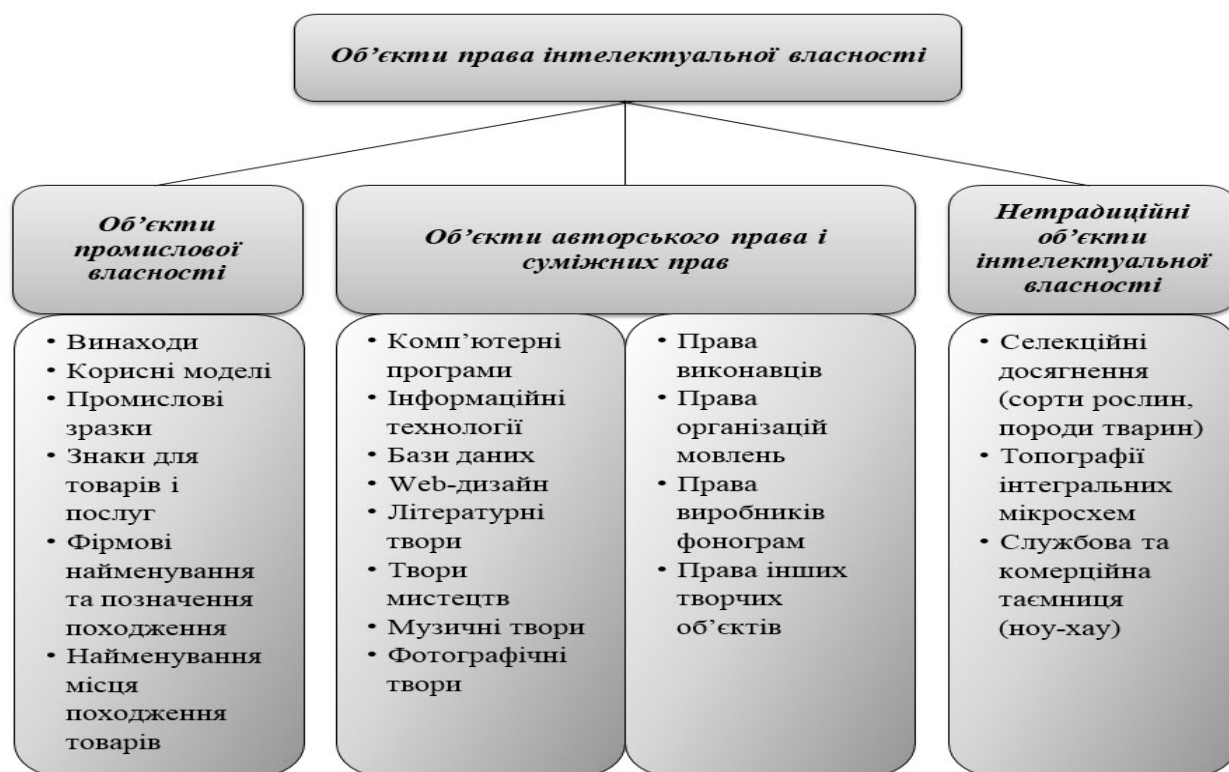


Рис. 2.6.1. Класифікація об'єктів права інтелектуальної власності [3]

Законодавче затвердження класифікації ОПІВ в Україні здійснено в статті 420 книги IV Цивільного кодексу України. В цілому ця класифікація поєднує

в собі дві класифікації: ВОІВ та зазначену в Угоді ТРІПС, що є проявом гармонізації національного законодавства з міжнародним [3].

Нематеріальна природа інтелектуальної власності створює складність у виділенні результатів інтелектуальної діяльності в окрему виробничу категорію, оскільки, з одного боку, ці результати є продуктом розумової діяльності людини, а з іншого боку – їх відокремлення від самого інтелектуального процесу та фіксація на матеріальних носіях створює нематеріальні економічні активи, які завдяки своїй об'єктивній формі можуть використовуватися іншими людьми так само успішно, як і матеріальні. При цьому, маючи довгострокове життя, можуть брати участь не в одному виробничому циклі та частково переносити свою вартість на вартість виробленої продукції. Крім того, використання результатів інтелектуальної діяльності може забезпечувати приріст вартості, тобто виступати як продуктивний економічний фактор і, відповідно, створювати додатковий дохід [4].

Враховуючи той факт, що життєвий цикл товарів у сучасних реаліях стає значно коротшим, зникає проблема дефіциту товарів і послуг, проблема конкуренції переходить у сферу випереджувального використання сучасних технологій, основою яких є ОПІВ.

Загально визнано, що знання та винаходи зіграли важливу роль в зростанні економік країн, тому їх економічна політика повинна заохочувати інвестиції в нові дослідження і розробки, що підтверджується досягненнями держав у сучасних глобалізаційних умовах.

Так, поряд з ринком товарів та послуг, ринок ОПІВ стає ще однією невід'ємною частиною економіки, причому міжнародний ринок є більш розвинутим, ніж національні ринки окремих країн.

На сьогодні одним з найпростіших і найзрозуміліших способів оцінки інноваційного потенціалу компанії є кількість заявлених та привласнених патентів. Компанії, які активно проводять НДДКР, досить неоднорідно відносяться до патентування. Це, в першу чергу, залежить від галузей їх діяльності, але всередині однієї галузі також можуть бути певні відмінності. Високу схильність до патентування показують компанії, які працюють у сфері електрообладнання, а найменшу – в медицині.

Відомо, що ста найбільшим інвестором науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) належить 66 % патентних заяв в п'яти найбільших патентних офісах світу: європейському (ЕРО), японському (JPO), корейському (KIPO), китайському (SIPO) та офісу США (USPTO) – і близько 54 % загальних бізнес-витрат на НДДКР в країнах ОЕСР. Загалом кількість заяв на патентування серед топ-5 патентних офісів збільшилась на 5,5 % в 2015 р. порівняно з 2014 р. і на 46 % за період 2009–2015 рр. [5].

Світовим лідером за кількістю поданих заяв протягом довгого періоду залишалось патентне відомство США, але бурхливий розвиток Китаю, у тому числі у високотехнологічних галузях, вивів країну на перше місце в світі за кількістю охоронних документів, SIPO продовжує зберігати лідерські позиції.

Дослідження, проведені Комітетом розвитку інтелектуальної власності в рамках ВОІВ щодо ролі патентів у ділових стратегіях китайських компаній, показали, що майже 50 % підприємств прагнули накопичити технології, 62 % – ставили за мету попередити копіювання і 61 % – хотіли отримати і розширити свою частку на ринку. Окрім цього, 12 % мали намір використати патенти у якості активу для обміну або як привілей на переговорах, 18 % – для стримування або блокування свого конкурента [6].

Розподіл патентних заяв за секторами господарської діяльності демонструє наявність чотирьох лідерів: електротехніка, машинобудування, хімія та апаратне забезпечення. Сектор електротехніки є найбільш домінантним в США (49 %), хімічної промисловості – в Південній Кореї (29 %). Досить рівномірно розподілені заявки в сфері машинобудування.

По суті формування сучасного ринку інтелектуальної власності в Україні почалося лише декілька років тому, і, на жаль, в якісному сенсі його розвиток проходить повільними темпами. Але той факт, що в 2015 р. Україна зробила великий ривок у щорічному рейтингу 50 найінноваційніших країн світу за версією Bloomberg – з 49-го на 33-тє місце – свідчить, що країна націлена на прогресивні зміни в даній сфері.

Також Україна зайняла 63 місце (серед 143 країн) в щорічному Глобальному інноваційному індексі, який публікує Корнельський університет, школа бізнесу INSEAD і Всесвітня організація інтелектуальної власності. Значення цього індексу досягло максимуму протягом останніх чотирьох років і склало 36,3 бала, що перевищує середнє значення індексу серед держав з рівнем доходу нижче середнього (29,5), але все ще помітно не дотягує до середньоєвропейського рівня (47,2). Так, за даними Державного комітету статистики України у 2015 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 824 підприємства, що складає 17,3 % від усіх обстежених [7].

У розрізі видів економічної діяльності слід виокремити підприємства з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (47,5 %), автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів (38,2 %), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (37,5 %), інших транспортних засобів (36,1 %), коксу та продуктів нафтопереробки (28,6 %), електричного устаткування (28,2 %).

У 2015 р. на інновації підприємства України витратили 13,8 млрд грн, у т.ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 11,1 млрд грн, на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,0 млрд грн, на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 0,1 млрд грн та 0,6 млрд грн – на навчання та підготовку персоналу для розробки та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати) (рис. 2.6.2).

Недостатнє розуміння значущості інтелектуальної власності значно зменшує рівень капіталізації українських компаній, деяких з них – на 50–80 %. При цьому відсоток нематеріальних активів на підприємствах, які б мали

розвивати технологічний потенціал, наприклад машинобудівних, є дуже низьким. Так, нематеріальні активи компанії «Мотор Січ» становлять трохи більше 1 млн грн, «Турбоатом» – 0,8 млн грн. Це говорить про те, що компанії мало уваги приділяють НДДКР, тобто розробляють, патентують і продають мало технологічних рішень.

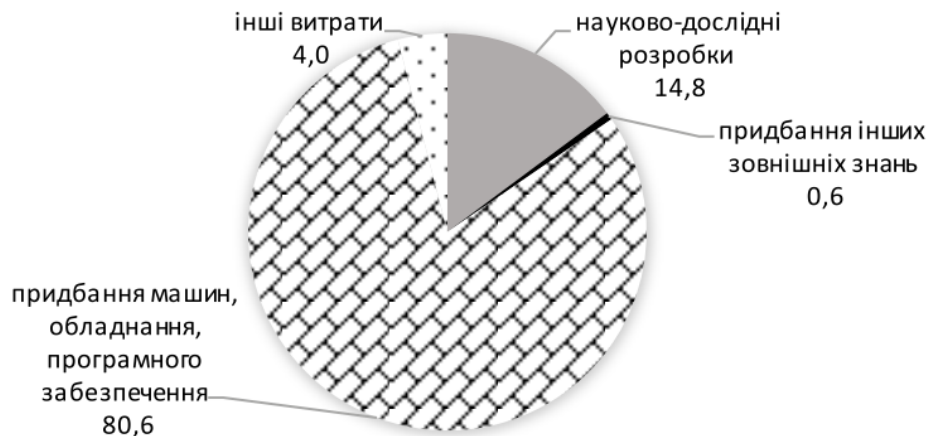


Рис. 2.6.2. Розподіл обсягу витрат підприємств України за напрямками інноваційної діяльності, 2015 рік, % [7]

Найбільшу питому вагу нематеріальних активів мають українські медіа-компанії. Так, у фінансовій звітності телеканалу «Інтер» вони становили 25 %, а в «СТБ» – 40 %. Проте це по суті відображає світові тенденції, оскільки власний контент, пізнаваний бренд і т. п. становлять значну частку активів даних компаній і власне приносять їм дохід [8].

На сьогодні розвиток українського ринку інтелектуальної власності і його залучення до міжнародних процесів все ще перебуває на стадії формування. В країні вже підготовлено необхідну нормативно-правову базу, закладено основи регулювання відносин у даній сфері, активно ведеться робота щодо гармонізації національного законодавства до міжнародних норм, але все ж ці кроки дуже повільні, і нематеріальні активи мало беруть участь у формуванні капіталу в окремих галузях.

Сучасні світові тенденції вимагають від українських підприємств переходити до моделі відкритих інновацій, заснованих на співпраці і зовнішніх джерелах знань. Оскільки найбільш перспективними та активними з погляду інноваційності вважають представників малого та середнього бізнесу, то важливим для країни є забезпечення їх доступу до інтелектуальної власності, підвищення рівня їх розуміння значення захисту власних прав на інтелектуальну власність та створення умов для патентування передових технологій, у першу чергу, в галузях, перспективних на світовому ринку або стратегічно важливих для країни.

Для проведення НДДКР та впровадження їх результатів у практику українським промисловцям катастрофічно не вистачає фінансування та досвіду організації інноваційних розробок. Ефективним способом подолання цих бар'єрів є створення стратегічних альянсів в інноваційній сфері. Активне використання позитивного досвіду високорозвинених країн дозволяє оцінити і вдосконалити власні економічні і управлінські процеси та технології, перейняти все краще у зарубіжних партнерів, забезпечити можливості проникнення на нові ринки, доступ до яких ускладнений присутністю крупних і впливових конкурентів. Серед інших причин, що обумовлюють утворення міжнародних стратегічних альянсів, слід відзначити можливість зберегти робочі місця, одержати доступ до передових технологій, освоїти нові методи управління, підсилити свої позиції на ринку, одержати певні переваги перед конкурентами, забезпечити вихід на зарубіжні ринки.

Ефективне розміщення капіталовкладень важливо для підвищення ринкової вартості підприємства. Капіталовкладення в обладнання, власність, розробку нових технологій, маркетинг і дослідження можуть істотно зміцнити фінансове становище компанії. Придбання інтелектуальної власності може мати такий самий ефект, якщо інтелектуальна власність стосується товарів, які користуються попитом на ринку, що може стати вагомою конкурентною перевагою.

Інтелектуальна власність дає можливість підвищити рейтинг суб'єктів господарювання на ринку і їх чистий прибуток завдяки комерціалізації продуктів і послуг, які охороняються певним правом.

Продаж, злиття або придбання активів у вигляді інтелектуальної власності дають змогу істотно підвищити вартість продукції. Існують численні приклади компаній, які дуже швидко підвищили свою ринкову вартість після придбання патентів у сфері провідних технологій. Тому капіталовкладення в створення інтелектуальної власності є не просто мірою захисту від потенційних конкурентів, а й надійним способом підвищення ринкової вартості компаній та її прибутковості.

2.6.2. Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності: світовий та вітчизняний досвід

Для підвищення конкурентного потенціалу компанії, підприємства найбільше значення має не тільки і не стільки розробка або придбання об'єктів інтелектуальної власності, скільки їх комерціалізація.

Під комерціалізацією розуміють використання інтелектуальної власності з метою отримання прибутку або іншої вигоди. У цьому процесі є обов'язково як мінімум чотири учасники: автор розробок (винаходу, сорту рослин, корисної моделі тощо), стратегічний партнер, менеджер та інвестор. Комерціалізація починається з моменту виявлення перспектив використання нової розробки і закінчується реалізацією даної розробки на ринку і досягненням комерційного ефекту.

Метою комерціалізації є отримання прибутку за рахунок використання об'єктів права інтелектуальної власності у власному виробництві або продажу чи передачі прав на їх використання іншим юридичним чи фізичним особам.

Механізм комерціалізації є відтворення руху інтелектуального капіталу з метою отримання продукту. Для менеджера інтелектуальний капітал має два основні компоненти: людський капітал та інтелектуальні ресурси. Людський капітал чи інтелектуальна сила створюють інновації, і те, що можна описати і ідентифікувати, стає інтелектуальними ресурсами. Деякі інтелектуальні ресурси, звичайно ті, що мають більший комерційний потенціал, отримують правову охорону і стають інтелектуальною власністю [9].

Господарська діяльність стає засобом реалізації економічних інтересів. Для того, щоб приватні інтереси власника або інвестора реалізовувалися в своїй сукупності в інноваційному проекті, необхідно, щоб комерціалізація інтелектуальної власності давала власнику (інвестору) надлишок доходу над їх витратами, тобто можливість збагачення. У цьому випадку інтелектуальний капітал у формі інтелектуальної власності набуває споживчих якостей. Отримання надлишку над витратами є основною рушійною силою підприємництва.

З означених позицій слід відзначити, що інтелектуальний капітал набуває авансованої вартості в процесі господарської діяльності, тобто коли він створюється і використовується даним підприємством чи реалізується іншим суб'єктом господарювання.

В умовах господарської діяльності підприємство для створення інтелектуального продукту насамперед авансує кошти (інвестиції) для придбання (використання) необхідних факторів виробництва, тобто елементів постійного та змінного капіталу. При цьому капітал набуває форми товарного капіталу, головною функцією якого є реалізація інтелектуального продукту і одержання додаткової вартості у грошовій формі. Таким чином, інтелектуальний продукт проходить три стадії капіталу – грошову, виробничу і товарну. Такий послідовний рух називається кругообігом інтелектуального капіталу.

Класичний приклад комерціалізації інтелектуальної власності становить собою схему: «науковий центр → науково-дослідний інститут → промислове підприємство», але в сучасній ринковій економіці випадає вирішальна ланка процесу – науково-дослідний інститут, тому зараз постає необхідність у пошуку нових шляхів введення результатів НДДКР в господарський обіг.

Найоптимальніша на сьогодні схема включає розробку ОПІВ в дослідницькому центрі (університеті, академії наук, науково-дослідному інституті тощо), потім за допомогою фірми, яка безпосередньо займається комерціалізацією ОПІВ, створює нову компанію, здатну довести ідею, розроблену в центрі, «під ключ».

Така модель комерціалізації результатів успішно використовується у Великій Британії і в США, перш за все, для комерціалізації розробок, виконаних в наукових університетах. Університети США, як правило, не продають розроблені технології, а передають права на їх використання за допомогою патентних ліцензійних угод. У деяких наукоємних галузях промисловості частка патентів,

що належать університетам, становить 18 % (генна інженерія), 12 % (молекулярна та мікробіологія), 11 % (технологія надпровідності), 10 % (фармакологія), 5 % (роботи) [10].

На сучасному етапі розвитку суспільства і пожвавлення міжнародної торгівлі питання, пов'язані із комерціалізацією результатів інтелектуальної діяльності, набувають все більшої актуальності. Відносна новизна цієї конструкції та відсутність правових традицій у цій сфері зумовлюють ряд проблемних аспектів у сфері охорони прав на результати інтелектуальної власності.

Сучасний стан наукових досліджень щодо поняття комерціалізації прав інтелектуальної власності зумовлений відсутністю системних досліджень у вітчизняній правовій та економічній науці.

Ряд монографій і наукових публікацій вітчизняних авторів містять переважно фрагментарні положення щодо комерціалізації результатів інтелектуальної власності. Окремі аспекти комерціалізації інтелектуальної власності досліджувались правниками: І.І. Дахно, В. Кунцевич, О.П. Орлюк, О.А. Підпригора, О.Д. Святоцький, І.М. Коросташова; та економістами: В.Д. Базилевич, В.О. Жаров, Ю.М. Кузнецов, М.В. Паладій, В.О. Потехіна, О.Л. Підпригора, П.М. Цибульов. Серед зарубіжних дослідників теоретичних і прикладних аспектів економіки та управління НТП слід відзначити роботи: Й. Шумпетера, Б. Санто, Б. Твісса, Р. Хафмаєра, Б. Лундвалла, С. Фрімана, Г. Менша.

Комерціалізація інтелектуальної власності є комплексним економіко-правовим явищем, що сформувалося на сполученні економіки і права та зумовило поєднання в його змісті економічних і правових механізмів.

В юридичній науці комерціалізацію прав на результати інтелектуальної діяльності розглядають як основний елемент інноваційної економіки та комплексне явище, соціально-економічну передумову якого становить сприйняття цих прав як товару, що дає можливість правовласнику отримувати прибуток внаслідок їх введення в оборот.

Питання сприйняття інтелектуальної власності як товару значною мірою є сферою економіки, що зумовлює, переважно, економічну складову механізмів комерціалізації інтелектуальної власності [11].

У зв'язку з цим в економічній науці комерціалізація прав на результати інтелектуальної власності досліджується здебільшого з точки зору економічної теорії, оминаючи правові засади реалізації цього процесу, а також його складові.

У цьому зв'язку найбільш прийнятне поняття комерціалізації прав на об'єкти промислової власності як економіко-правової категорії, що являє собою сукупність засобів правового, фінансово-економічного, технічного, організаційно-управлінського характеру тощо, пов'язаних із забезпеченням та організації дій комерційної спрямованості в сфері здійснення прав на об'єкти інтелектуальної власності.

З економічної точки зору комерціалізація інтелектуальної власності розглядається як одна з двох основних форм реалізації інтелектуальної власності в ринковій економіці, під якою слід розуміти процес залучення результатів

інтелектуальної діяльності в господарський обіг шляхом продажу виключних майнових прав інтелектуальної власності на договірній основі.

У зв'язку з чим у законодавчих актах, що регулюють відносини у сфері інтелектуальної власності, не застосовуються такі поняття як «власник інтелектуальної власності», «купівля» та «продаж». Так, Цивільний кодекс України, зокрема ст. 1107, передбачає такий вид договору щодо розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності, як договір про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності, який за своїм економічним змістом є договором купівлі-продажу майнових прав інтелектуальної власності.

Правовими формами комерціалізації інтелектуальної власності виступають письмові договори щодо розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності. Стаття 1107 Цивільного кодексу України визначає основні види договорів, що застосовуються при комерціалізації інтелектуальної власності:

- ліцензія (виключна, одинична, невиключна);
- ліцензійний договір;
- договір про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності;
- договір комерційної концесії;
- інші договори щодо розпоряджання майновими правами інтелектуальності (зокрема договір про спільну діяльність).

Найпоширенішими правовими формами комерціалізації інтелектуальної власності є ліцензія та ліцензійний договір і договір про передання виключних майнових прав на об'єкт права інтелектуальної власності.

Цивільний кодекс України визначає ліцензію як письмове повноваження ліцензіара, яке надає право ліцензіату на використання об'єкта інтелектуальної власності в певній обмеженій сфері. Згідно зі ст. 1109 Цивільного кодексу України, за ліцензійним договором одна сторона (ліцензіар) надає другій стороні (ліцензіату) дозвіл на використання об'єкта права інтелектуальної власності на умовах, визначених за взаємною згодою сторін.

Різниця між цими правовими формами полягає у волевиявленні сторін: при передачі права на користування об'єктом інтелектуальної власності шляхом укладення ліцензійного договору сторони визначають умови користування за взаємною згодою, а при видачі ліцензії ліцензіат не має права змінювати умови користування об'єктом інтелектуальної власності [12].

Визначають такі види ліцензійних платежів за використання об'єкта інтелектуальної власності:

- роялті (ліцензіат платить ліцензіару протягом усього терміну дії ліцензії/ліцензійного договору у вигляді відсотка від суми прибутку або суми обороту від випуску продукції);
- паушальний (виплата ліцензіару визначеної в договорі суми ще до початку використання ТМ/масового випуску ліцензованої продукції);
- комбінований (виплата ліцензіару фіксованого/паушального платежу з подальшою виплатою залишку розрахункової ціни ліцензії у вигляді роялті).

Договори щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності не підлягають обов'язковій державній реєстрації або нотаріальному посвідченню, якщо інше не передбачено умовами договору або законом.

Проведений аналіз дає підстави розглядати комерціалізацію прав на результати інтелектуальної діяльності як загальносоціальне, юридичне та економічне явище.

Специфіка інтелектуальної діяльності і сутність комерціалізації інтелектуальної власності зумовлюють необхідність визначення механізму, його складових і порядку здійснення комерціалізації інтелектуальної власності.

Механізм комерціалізації інтелектуальної власності являє собою систему економічних і юридичних механізмів перетворення прав на результати інтелектуальної діяльності у прибутковий товар шляхом його введення у цивільний оборот і отримання правовласниками прибутку від його використання третіми особами.

Елементами механізму комерціалізації інтелектуальної власності виступають: соціально-економічна комерціалізація, правові форми, об'єкт, суб'єктний склад і зміст відносин комерціалізації.

Соціально-економічну передумову комерціалізації прав на результати інтелектуальної діяльності становить сприйняття цих прав як товару, що передбачає здійснення таких основних завдань комерціалізації:

- безперервний пошук перспективних форм використання інтелектуальної власності з метою трансформації об'єкта інтелектуальної власності в готову продукцію або види послуг, які можуть бути виведені на ринок;
- створення ефективної системи маркетингу і збуту з метою постійного виявлення нових вимог покупців, що висуваються до якості товарів і послуг;
- залучення кадрів (маркетологів, економістів, юристів, менеджерів), здатних керувати інноваційними процесами і володіти діловими принципами комерціалізації.

В юридичній літературі зазначається, що об'єктом комерціалізації не можуть бути самі результати, хоча саме в їх використанні і виникає потреба у виробника. Результати інтелектуальної діяльності по суті являють собою інформацію, доступ до якої в більшості випадків відкритий, і кожен має можливість володіти нею.

Товарний зміст має право використання результатів інтелектуальної діяльності, яке визнається майновим правом і може бути об'єктом угод, у тому числі оплатних, які становлять правову основу використання результатів інтелектуальної діяльності в інноваційному процесі. Тому в ст. 427 ЦК України передбачено загальне правило, згідно з яким майнові права на інтелектуальну власність можуть бути передані іншій особі.

Комерціалізація інтелектуальної власності є комплексом економіко-правових заходів, спрямованих на отримання прибутку від об'єкта інтелектуальної власності. Наказ Державного комітету України з питань науки, інновацій та інформатизації від 13.09.2010 р. № 18 передбачає наступний механізм комерціалізації наукових розробок: технологічний аудит, маркетингові дослід-

дження, економічний аудит, отримання охоронних документів, просування, укладення договору.

З урахуванням положень Методичних рекомендацій з комерціалізації розробок, створених за результатами науково-технічної діяльності, затверджених згаданим наказом, доцільно виділити такі етапи комерціалізації об'єктів майнових авторських і суміжних прав та засобів індивідуалізації учасників цивільного обороту:

- маркетинг (специфіка товару, аналіз ринку, канали збуту, ціноутворення, реклама);
- оцінка об'єкта інтелектуальної власності за витратним, порівняльним, доходним методами оцінки;
- трансфер об'єктів інтелектуальної власності;
- пошук користувачів та укладення з ними договорів щодо розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності;
- охорона прав і контроль за виконанням ліцензійних умов щодо об'єктів інтелектуальної власності [13].

Маркетинг об'єкта комерціалізації інтелектуальної власності проводиться з метою вивчення його ринкового потенціалу. Його слід здійснювати за такими напрямками:

- дослідження потенційних ринків збуту та їх ємкість, надання характеристики учасників ринку;
- визначення ступеня монополізації ринку;
- проведення аналізу державного регулювання сфер ринку, пов'язаних із застосуванням об'єкта комерціалізації інтелектуальної власності;
- вивчення динаміки потенційних ринків збуту;
- розрахунок рівня прибутковості потенційних ринків збуту;
- надання інформації про конкурентів.

Оцінка об'єктів комерціалізації здійснюється з метою визначення реальної ринкової вартості об'єкта інтелектуальної власності і проводиться у випадках, встановлених законодавством України, міжнародними угодами, на підставі договору, а також на вимогу однієї зі сторін та за згодою сторін.

Дослідження ринку інтелектуальної власності в Україні, диспропорційні відхилення від середніх світових показників свідчать про неналежний рівень розвитку науки і техніки в Україні, недостатній рівень залучення інвестицій та венчурного капіталу [14].

Аналіз світового та вітчизняного досвіду показує, що далеко не всі інноваційні ідеї втілюються в життя, а тим більше далеко не всі завершуються інвестиційним процесом. В практиці існує багато різних форм фінансування інноваційних проектів. Найпростіша з них зводиться до безпосереднього перерахування коштів інвестором розробнику інноваційного проекту, які передбачають ряд додаткових заходів щодо зниження ризику та розподілу можливих збитків між інвесторами.

В розвинених країнах інвестори створюють кооперацію, утворюючи спільний інноваційний венчурний фонд, із якого здійснюються капітало-

вкладення. Починаючи з 70–80-х років у цих країнах з'явився новий вид фінансового капіталу, який почав працювати в сфері венчурного бізнесу. Поряд зі здійсненням державної науково-технічної політики там була створена державна система економічного стимулювання та підтримки венчурного бізнесу.

Венчурні фірми являють собою гнучкі та ефективні підприємства, які є тимчасовими структурами, створеними з метою апробації та доведення до промислової реалізації інновацій. Найбільше розповсюдження вони отримали у наукоємних галузях економіки, де спеціалізувалися на проведенні наукових досліджень та інжинірингових розробок.

Інжинірингові фірми проводять оцінку можливої вигоди, комерційної кон'юнктури і технічного прогнозування інноваційних ідей, доводять нововведення до промислової реалізації, надають послуги та консультації в процесі впровадження нових розробок.

Венчурне фінансування здійснюється у двох основних формах: шляхом придбання акцій нових фірм або надання кредитів різного виду з правом конверсії в акції.

Венчурний капітал являє собою джерело довгострокових інвестицій у сфері підвищеного ступеня ризику, у новостворений бізнес, що розширюється чи проходить період різких змін, і надається на декілька років без гарантії.

Пріоритет венчурних фірм, порівняно з науковими центрами великих фірм, був зумовлений меншими витратами, меншим фінансовим ризиком, а також можливістю включення великих фірм у процес інноваційної діяльності для промислового освоєння нових розробок.

У контексті комерціалізації інноваційної діяльності заслуговує уваги проблема розвитку венчурного капіталу. Відомо, що в США та в країнах Європи венчурний капітал є одним з важливих інструментів фінансування НДР і розвитку високих технологій.

В Україні формування інституту венчурних інвестицій розпочалося з появою іноземного венчурного капіталу із розвинених країн (1992–2001 рр.). Другий етап пов'язаний з прийняттям у 2001 р. Закону України «Про інститути спільного інвестування» і характеризується розвитком вітчизняних венчурних фондів, які базуються на вітчизняному капіталі і керуються вітчизняними компаніями управління активами. Відповідно до Закону було введено сприятливий режим функціонування венчурних фондів, зокрема податкові стимули і полегшуючі процедури адміністрування. Однак збільшення капіталізації венчурних фондів, нажаль, не привело до адекватного зростання інвестиційних потоків у інноваційний сектор економіки. Стримуючими факторами розвитку венчурного капіталу в Україні визнані:

- 1) відсутність цілеспрямованої державної політики щодо залучення вітчизняного капіталу до венчурних інвестицій;
- 2) невизначеність правового поля функціонування венчурного капіталу;
- 3) відсутність законодавчих гарантій захисту прав інвесторів, які не володіють контрольним пакетом акцій;
- 4) нестабільність і недосконалість податкового законодавства та законодавства про банкрутство;

5) несформованість умов для здійснення венчурних інвестицій (зокрема відсутність інститутів професійної комплексної науково-технічної та комерційної експертизи інноваційних проектів, страхування інвестицій в інноваційну діяльність, прямих інформаційних зв'язків у межах інноваційного ринку);

6) недостатність кваліфікованих фахівців у сфері управління інноваційними проектами.

Найповільнішою стадією інноваційного процесу є процес переходу об'єкта інтелектуальної власності в об'єкт виробництва. Для подолання технічних та комерційних ризиків при адаптації продукту до ринку основна роль держави полягає в захисті прав суб'єктів підприємництва на тих ділянках, де ринок неефективний, а також у розробці законодавчої бази та створенні відповідної інфраструктури для підтримки підприємців, трансферу інноваційного продукту між фундаментальними дослідженнями і конкретним комерційним продуктом з метою подолання бар'єрів на шляху від винаходу до промислової реалізації.

Так, для поєднання пріоритетності науки з прибутковістю бізнесу в США – світового лідера комерціалізації інновацій – було прийнято ряд законодавчих ініціатив:

1) Закон Бая-Доула (Bayh-Dole Act of 1980; Public Law 96–517), що наділив університети, малий бізнес та некомерційні організації правом патентування винаходів, розроблених при бюджетній підтримці уряду, а також стимулював винахідників до передачі ліцензій у промисловість для комерціалізації їх на території США;

2) Закон «Про технологічні інновації Стівенсона-Уайдлера» (Stevenson-Wydler Technology Innovation Act of 1980), який регулює відносини та порядок передачі технологій у процесі здійснення розробок та досліджень, що здійснюються національними закладами та компаніями приватного сектору, за рахунок розповсюдження інформації про отримані результати науково-технічної діяльності;

3) Закон «Про передачу федеральних технологій» (Federal Technology Transfer Act, 1986);

4) Закон «Про передачу національних конкурентоспроможних технологій» (National Competitiveness Technology Transfer Act, 1989), що конкретизував механізм передачі прав власності з федеральних та державних лабораторій до приватного сектору економіки;

5) Закон «Про інноваційні дослідження» (Small Business Innovations Research Act), який заохотив малий та середній бізнес брати участь у процесі комерціалізації інновацій;

6) Закон «Про корпоративні дослідження» (Cooperative Research Act, 1984), що розширив рамки кооперації державних установ та суб'єктів реального сектору економіки;

7) Закон «Про передачу технологій малому бізнесу» (Small Business Technology Transfer Act, 1992), який уніфікував механізми передачі технологій суб'єктам малого бізнесу.

Після прийняття вищевказаних законів кількість патентів США збільшилась у 10 разів, за 2–3 роки для комерціалізації науково-технічних

розробок було організовано 2200 фірм, створено понад 300 тис. нових робочих місць. Наразі ці закони відповідним чином адаптовані до місцевих умов і застосовуються в більшості розвинених країн [15].

Зважаючи на критичне відставання України у сфері комерціалізації технологій від провідних країн світу, 6 жовтня 2012 р. Верховна Рада України затвердила Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» у новій редакції [16]. Згідно з цим законом, майнові права на розроблені за кошти державного бюджету технології передаються організаціям і розробникам для подальшої комерціалізації. Закон також визначає, що кошти, отримані в результаті трансферу таких технологій, залишаються організаціям та розробнику і використовуються для розвитку інноваційної діяльності. Ведеться робота над проектами Законів України «Про внесення змін до бюджетного кодексу» (щодо створення Фонду підтримки пріоритетних інноваційних проектів) і «Про внесення змін до Податкового кодексу України» (в частині стимулювання інноваційної діяльності).

Враховуючи низьку зацікавленість іноземних та вітчизняних інвесторів до вкладання коштів у НДДКР, а також недостатньо сформовану систему залучення кредитних ресурсів і венчурного капіталу щодо фінансування інноваційних проектів та несформований механізм передачі об'єкта інтелектуальної власності приватному бізнесу, одним з дієвих інструментів, яким держава спроможна стимулювати комерціалізацію НТР, мають стати, як свідчить зарубіжний досвід, фіскальні інструменти в частині оподаткування прибутку підприємств. Оскільки основна мета інноваційної діяльності є отримання прибутку, то державне регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності логічно здійснювати шляхом надання пільг в оподаткуванні прибутку підприємств та в частині амортизаційних відрахувань. Переважна більшість розвинених країн світу стимулюють комерціалізацію інновацій через пільгове оподаткування прибутку підприємств, оскільки механізм адміністрування його є чітким і не викликає сумнівів щодо його прозорості, рівень корупції та бюрократії – мінімальним, а рівень податкової культури та свідомості платників і посадових осіб, що безпосередньо беруть участь у його стягненні, стабільно високий. Як наслідок, створюється «сприятливий клімат» для реалізації пільг інвестиційно-інноваційного характеру з податку на прибуток.

З означених позицій інтелектуальний капітал у чистому вигляді – це створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, об'єктивований та ідентифікований, утримується підприємством з метою ймовірного одержання додаткової вартості. Вартість інтелектуального продукту, що створений за умов застосування найманої праці, визначається як сума постійного, змінного капіталу та додаткової вартості. Вартісна оцінка інтелектуальної власності є інтелектуальний капітал, який об'єктивований та ідентифікований з позиції створеного або придбаного інтелектуального продукту, який набув права інтелектуальної власності.

При використанні створеного інтелектуального продукту безпосередньо на самому підприємстві додаткова вартість складається з двох складових, а саме:

з частини додаткової вартості, яка входить до складу інтелектуального капіталу, отриманого в чистому вигляді, і з решти додаткової вартості, яка отримана при реалізації продукції з використанням інтелектуального капіталу в чистому вигляді, тобто на умовах використання вже оновлених або удосконалених засобів і предметів праці, найманої робочої сили.

Комерціалізація інтелектуальної власності виникає при використанні результатів інтелектуальної діяльності на умовах укладання договорів, наприклад, між співавторами патенту; між власниками патенту й авторами в зв'язку з виплатою винагороди за використання об'єкта промислової власності; між власниками патенту під час комерційної реалізації інтелектуального продукту та ін. [17].

Згідно з чинним законодавством України про охорону прав інтелектуальної власності, комерційну реалізацію результатів інтелектуальної діяльності власник охоронного документа здійснює шляхом передачі прав власності або видачі дозволу на його використання в повному обсязі або частково.

При наданні виключних прав застосовується тріада правочинностей – володіння, користування і розпорядження. Враховуючи нематеріальний характер результатів інтелектуальної власності, ряд спеціалістів розглядають власність на об'єкти творчої діяльності не як класичну тріаду правочинностей власника, а в інших виключних правочинностях: «забороняти» і «дозволяти», в такому разі буде присутня правочинність лише з використання. Це особливо важливо враховувати, коли право на інтелектуальну власність є внеском до статутного фонду в обмін на корпоративні права.

Виходячи з цих правових позицій відносно комерційного використання інтелектуальної власності в умовах господарської діяльності, стає зрозумілою складність проблеми комерціалізації на рівні правових відносин, якщо мати на увазі певні труднощі, які мають місце при розробці договірних документів між суб'єктами договірних відносин (юридичними особами).

З економіко-фінансової точки зору інтелектуальна власність в умовах комерціалізації набуває головної ознаки – це спроможність за рахунок її отримати дохід, приносити відповідний ефект при її використанні.

Ця ознака логічно пов'язується з вимогами економічного змісту господарської діяльності, яка згідно зі ст. 1.32 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» у редакції від 22 травня 1997 р. № 283/97-ВР (зі змінами та доповненнями) розглядається як «будь-яка діяльність особи, направлена на отримання доходу в грошовій, матеріальній або нематеріальній формі, у разі коли безпосередня участь такої особи в організації такої діяльності є регулярною, постійною та суттєвою».

Господарська діяльність пов'язана з підприємницькою діяльністю, тому нинішній суб'єкт господарювання, маючи у своєму активі продукт інтелектуальної власності, може розпоряджатися ним на свій розсуд.

В усіх випадках така діяльність можлива за умов укладення різного роду договірних відносин, що передбачено ст. 41 Цивільного кодексу України. Виникнення зобов'язань починається з моменту, коли договір, укладений за

взаємною згодою сторін, стає чинним (статті 4, 151, 164 Цивільного кодексу України). У цьому випадку проблема комерціалізації інтелектуальної власності розглядається в правовій площині, а розгляду повинні передувати економіко-фінансові розрахунки, з якими пов'язано визначення вартості переданих (реалізованих) прав, визначення економічних наслідків. При цьому слід чітко відрізнити вартість інтелектуальної власності від вартості прав на її придбання або продаж.

Вартість інтелектуальної власності враховує сукупність витрат, які пов'язані з розробкою, адаптацією, підтримуванням на відповідному рівні об'єктів власності.

Вартість прав на придбання або продаж інтелектуальної власності враховує лише вартісну ціну придбання або продажу з урахуванням прибутку (рентабельності) і податкових відрахувань. Обмежуючим фактором тут може стати розмір амортизаційних відрахувань покупця при використанні об'єктів інтелектуальної власності, які збільшують собівартість продукції, а також інвестиційні можливості покупця.

Таким чином, можна зробити такі висновки:

1. Інтелектуальна власність є об'єктом майна, яким можна не тільки володіти, користуватися і розпоряджатися, а й використовувати в статутному капіталі, в господарській діяльності підприємства як нематеріальні активи і в якості об'єктів комерційної таємниці («ноу-хау»).

2. Комерціалізацію прав на результати інтелектуальної діяльності доцільно розглядати як загально соціальне, системне, юридичне та економічне явище.

Як системне явище комерціалізація прав на результати інтелектуальної діяльності являє собою комплекс суспільних відносин (економічних, юридичних тощо), які забезпечують сприйняття цих прав як товару, потреба в якому інших осіб дає можливість правовласнику отримувати прибуток внаслідок введення цих прав у оборот.

3. У юридичному значенні категорію комерціалізації інтелектуальної власності слід розглядати як процес введення об'єктів права інтелектуальної власності у господарську діяльність суб'єкта підприємницької діяльності з метою отримання прибутку шляхом використання у власному виробництві, внесення майнових прав інтелектуальної власності до статутного капіталу та/або укладання договорів щодо розпоряджання майновими правами інтелектуальної власності.

4. Механізм комерціалізації інтелектуальної власності являє собою систему економічних і юридичних механізмів перетворення прав на результати інтелектуальної діяльності у прибутковий товар внаслідок введення його в цивільний оборот і отримання правоволодільцями прибутку від його використання третіми особами. Елементами механізму комерціалізації інтелектуальної власності виступають соціально-економічна комерціалізація, правові форми, об'єкт, суб'єктний склад і зміст відносин комерціалізації.

5. Основними завданнями комерціалізації інтелектуальної власності, виконання яких є соціально-економічною передумовою інноваційного розвитку економіки, визначено:

- постійний пошук перспективних форм використання інтелектуальної власності з метою трансформації об'єкта інтелектуальної власності в готову продукцію або види послуг, які можуть бути виведені на ринок;
- створення ефективної системи маркетингу і збуту з метою постійного виявлення нових вимог покупців, що висуваються до якості товарів і послуг;
- залучення кадрів (маркетолог, економіст, юрист, менеджер), здатних керувати інноваційними процесами і володіти діловими принципами комерціалізації.

6. Проблема вдосконалення механізму комерційної реалізації інтелектуальної власності відноситься до числа найбільш важливих теоретичних і практичних аспектів економічного розвитку. Потенціал економічного зростання будь-якої країни безпосередньо залежить від рівня розвитку науки і техніки. Останнім часом з поглибленням інноваційних процесів і підвищенням рівня інформатизації суспільства значимість інтелектуальної складової виробничих ресурсів істотно зростає. Зважаючи на це, особливої актуальності набуває питання найбільш ефективного використання та реалізації науково-технічних досягнень, що безпосередньо пов'язано з розвитком ринку інтелектуальної власності, який забезпечує дієвий механізм їх реалізації.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Всесвітньої організації інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wipo.int>
2. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність [Текст]: підручник / В.Д. Базилевич. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2014. – 672 с.
3. Цивільний кодекс України. Книга четверта. Право інтелектуальної власності [Текст] : офіц. текст за станом на 10 червня 2017 р. із змінами // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – Ст. 356.
4. Зав'ялова К.С. Роль інтелектуальної власності в економічній діяльності [Електронний ресурс] / К.С. Зав'ялова // Управління розвитком. – 2012. – № 12. – С. 62–64. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1402>
5. IP5 Statistics Report 2015 Edition [Електронний ресурс] / The five IP offices. – 2015. – Режим доступу : <http://www.fiveipoffices.org/statistics/statisticsreports/2015edition.html>
6. Резюме исследования о роли патентов в деловых стратегиях: исследования по вопросам мотивов китайских компаний для патентования, реализации патентов и патентной индустриализации [Текст] // Комитет по развитию и интеллектуальной собственности (КРИС). – ВОИС, 2015 – 5 с.
7. Інноваційна діяльність промислових підприємств / Наукова та інноваційна діяльність України, 2015 рік [Електронний ресурс]: стат. зб. // Державна служба статистики України. – К., 2016. – С. 139–176. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/zb/09/zb_nayka_15.zip
8. Зайцев В.Є. Використання інтелектуальної власності як основа ефективної інноваційної діяльності та підвищення конкурентного потенціалу підприємств

[Електронний ресурс] / В.Є. Зайцев // Вісн. економічної науки України. – 2016. – № 1. – С. 54–61. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Venu_2016_1_11

9. Майданик Л. Поняття та механізми комерціалізації інтелектуальної власності в праві України [Текст] / Л. Майданик // Юридична Україна. – 2014. – № 7. – С. 39–45.

10. Бутко М.П. Комерціалізація результатів науково-технічної діяльності в умовах поглиблення інтеграційних процесів [Електронний ресурс] / М.П. Бутко, О.В. Попело // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 1. – С. 7–20. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/prpeu_2015_1_3

11. Мазур І. Комерціалізація наукових розробок як фактор конкурентного розвитку підприємництва [Текст] / І. Мазур // Вісн. КНУ ім. Тараса Шевченка. – 2013. – Вип. 148, № 5. – С. 5–8. – (Сер. Економіка)

12. Бутнік-Сіверський О. Ліцензії та платежі [Текст] / О. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальна власність. – 2012. – № 10. – С. 34–39.

13. Методичні рекомендації з комерціалізації розробок, створених у результаті науково-технічної діяльності [Електронний ресурс]: наказ № 18 від 13.09.2010 / Державний комітет України з питань науки, інновацій та інформатизації. – Режим доступу : <http://nmu.ua/science/commerc.doc>

14. Живко З.Б. Венчурний капітал як джерело інноваційних процесів в системі безпеки підприємництва [Електронний ресурс] / З.Б. Живко, Х.З. Босак, М.О. Живко // Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: матеріали наук.-практ. конф. з міжнар. участю. – Львів, 2011. – С. 255–256. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18240/1/145-Zhyvko-255-256.pdf>

15. Мацелюх Н. Фінансування та стимулювання комерціалізації інновацій в Україні: проблеми і шляхи вирішення [Текст] / Н. Мацелюх, Г. Дем'янчук // Наука та інновації. – 2014. – № 3. – С. 74–79.

16. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій [Текст]: [закон України: офіц. текст за станом на 09 грудня 2015 р. із змінами] // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 45. – Ст. 434.

17. Бутнік-Сіверський О. Економіко-правові аспекти комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності [Текст] / О. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальна власність. – 2012. – № 8. – С. 32–39.

2.7. Інтегральний показник оцінки технологічного лідерства країн в межах ЄС

Технологічне лідерство держави має поліструктурний характер, який обумовлений трьома сучасними найважливішими детермінантами: інформаційною адаптивністю, інноваційною спрямованістю та синергетичною ефективністю, що значно ускладнює проблему оцінювання технологічного лідерства країн у глобалізованому світі [1].

2.7.1. Детермінанти сучасного технологічного лідерства країн: сутність та оцінка

Інформаційна адаптивність – це здатність людей сприймати, аналізувати потік інформації і на цій основі прогнозувати технологічні зміни, а також впроваджувати їх у відповідності з рівнем мотивації, переваг і бажань максимізувати корисність діяльності з метою збільшення прибутку від впровадження нових технологій.

Інноваційна спрямованість – фундаментальний напрямок розвитку країни-лідера, що визначає відповідний тренд суспільства, в якому значна частина результатів діяльності інвестується в майбутнє шляхом створення умов для розвитку освіти, науки і технологій і відповідної їх комерціалізації.

Синергетична ефективність є найважливішою детермінантою технологічного лідерства, оскільки дозволяє отримати понаднормовані доходи від розробки, комерціалізації та впровадження новітніх технологій.

Актуальність даної проблеми обумовлює необхідність пошуку вирішення у вигляді розробки інтегрального показника оцінювання технологічного лідерства країн з урахуванням цих детермінант.

Дослідженню різних аспектів технологічного лідерства держав присвячені наукові праці багатьох вчених, як зарубіжних (Д. Брезніц, П. Драгос, Дж. Као), так і вітчизняних (О. Білорус, Д. Лук'яненко, А. Поручник, Є. Савельєв, Ю. Пахомов, В. Трофімова, С. Юрій) [2, 3]. Однак у більшості наукових досліджень недостатньо уваги приділено саме показникам оцінювання технологічного лідерства країн.

З огляду на інтеграційний потенціал і поліструктурний характер сучасного технологічного лідерства, здійснимо оцінку місця країн в економічній системі ЄС. Пропонується оцінити сучасне технологічне країн з урахуванням представлених вище детермінант: інформаційна адаптивність, інноваційна спрямованість та синергетична ефективність. Розглядаючи сутність детермінант, сформуємо кількісні показники, що дозволяють зробити обґрунтовану їх оцінку. Розрахунок інтегрального показника оцінки технологічного лідерства проведемо у відповідності з послідовністю, наведеною на рис. 2.7.1.

Представлена послідовність розрахунку інтегрального показника, що характеризує технологічне лідерство країни, відповідає реалізації трьох етапів.

1-й етап. Для підвищення об'єктивності оцінки факторів пропонується застосувати алгоритм апіорного аналізу, заснованого на аналізі точок зору (опитування) експертів. Отримані апіорні відомості про ступінь впливу кожного з оцінюваних показників на рівень технологічного розвитку (лідерства) країни обробляються за допомогою методів рангової кореляції. Алгоритм проведення апіорного аналізу на підставі методу експертних оцінок включає в себе п'ять блоків (див. рис. 2.7.1).



Рис. 2.7.1. Послідовність розрахунку інтегрального показника, що характеризує технологічне лідерство країни (авторська розробка)

Розглянемо зміст цих блоків. Необхідна кількість експертів для оцінки спочатку сформованого списку показників, що характеризують технологічний розвиток країни, визначається на основі статистичного підходу, який можна знайти із залежності:

$$N = \frac{t_{\alpha}^2}{\varepsilon_1}, \quad (2.7.1)$$

де t_{α} – показник достовірності для заданої довірчої ймовірності отриманого результату; ε_1 – задана до початку опитування гранична допустима помилка, виражена в частках середньоквадратичного відхилення σ ;

$$\varepsilon_1 = \frac{\varepsilon}{\sigma}, \quad (2.7.2)$$

де ε – абсолютна похибка.

Приймаючи значення $1/\varepsilon$ рівним 0,5 і t_α рівним 1,96, отримаємо необхідну мінімальну кількість експертів – 8.

Опитування здійснюється за допомогою анкет, в яких перераховані визначені раніше фактори, які згідно з висунутою гіпотезою впливають на рівень технологічного розвитку (лідерства) країни.

Завдання експертів полягає в тому, щоб розташувати ці чинники в порядку убутання їх впливу на рівень технологічного розвитку (лідерства) країни. Для цього експерти в анкетах проти кожного фактора повинні проставити ранг, який є кількісною мірою впливу фактора на досліджуваний показник. Найменший ранг 1 присвоюється найбільш суттєвому, з точки зору даного експерта, фактору. Значення максимально можливого рангу дорівнює числу факторів в анкеті. Іноді опитувані не можуть вказати порядок проходження для двох або декількох факторів у ранжировочному ряді. У такому разі цим факторам присвоюється один і той же ранговий номер, і при подальших обчисленнях для них вводяться так звані, «пов'язані» ранги. Експерти можуть також дописати і проранжувати фактори, які не були включені в анкету, але надають, на їхню думку, вплив на рівень технологічного розвитку (лідерства) країни.

Отримані на підставі анкет результати опитування зводяться у таблицю, яка носить назву матриці рангів. В таблиці ранги представлені так, як їх проставили опитувані експерти. Правильність заповнення матриці рангів перевірялася шляхом порівняння суми рангів по рядках та стовпцях. Знайдені суми повинні бути рівні між собою.

Аналіз матриці рангів показав, що існує розбіжність в оцінці експертами ступеня впливу факторів на рівень технологічного розвитку (лідерства) країни. Чим більше така розбіжність, тим менше впевненості в тому, що фактори обрані правильно. Тому дуже важливо визначити ступінь узгодженості думок експертів. Така оцінка може бути отримана за допомогою коефіцієнта конкордації, який обчислюється за формулою:

$$W = \frac{12 \cdot S}{m^2 \cdot (n^3 - n)} = \frac{12}{m^2 \cdot (n^3 - n)} \left[\sum_{j=1}^m \left(\sum_{i=1}^n a_{ij} - \frac{\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n a_{ij}}{n} \right)^2 \right], \quad (2.7.3)$$

де a_{ij} – ранг i -го фактора в j -го експерта; m – кількість експертів; n – кількість факторів.

Значення коефіцієнтів конкордації лежить в межах: $0 < W < 1$. У тому випадку, якщо думка експертів щодо впливу факторів на досліджуваний показник повністю збігається, $W=1$. В іншому випадку коефіцієнт конкордації дорівнює 0.

Якщо в матриці рангів є пов'язані ранги, то коефіцієнт конкордації обчислюють за формулою:

$$W = \frac{S}{\frac{1}{12} \cdot m^2 \cdot (n^3 - n) - m \cdot \sum_{j=1}^m T_j}, \quad (2.7.4)$$

де
$$T_j = \frac{1}{12} \cdot \sum_{j=1}^m (t_j^3 - t), \quad (2.7.5)$$

де t_j – число однакових рангів у j -му ранжировочному ряді.

Для оцінки значимості коефіцієнтів конкордації використовується критерій χ^2 , який підпорядковується χ^2 розподілу з числом ступенів свободи $f=n-1$. Обчислюється критерій χ^2 за формулою:

$$\chi^2 = m \cdot (n-1) \cdot W = \frac{S}{\frac{1}{12} \cdot m \cdot n \cdot (n+1)}, \quad (2.7.6)$$

або при наявності пов'язаних рангів:

$$\chi^2 = \frac{S}{\frac{1}{12} \cdot m \cdot n \cdot (n+1) - \frac{1}{n-1} \cdot \sum_{j=1}^n T_j}, \quad (2.7.7)$$

Якщо обчислене значення χ^2 більше табличного для відповідного числа ступенів свободи, то, при заданому рівні значущості, можна стверджувати, що виявлена не випадкова узгодженість у думках експертів [4].

Отримання значущого коефіцієнта конкордації дає можливість на підставі знайдених сум рангів за факторами побудувати апіорну гістограму та полігон ступеня впливу відібраних факторів на досліджуваний показник.

При цьому можливі три випадки ранжування: 1) розподіл нерівномірний, монотонне спадання. У цьому випадку, якщо є можливість, в аналіз включаються всі фактори; 2) розподіл нерівномірний, експоненційне спадання. Цей випадок з великими спадами на початку найбільш сприятливий, оскільки можливо апіорне відсіювання ряду факторів; 3) розподіл рівномірний. Рівень апіорної інформації досить низький, і тому всі фактори повинні включатися в аналіз [4].

На наступному кроці проводиться перевірка результатів, отриманих на попередньому кроці, порівняльна оцінка та виключення частини чинників, що досягається за допомогою аналізу коефіцієнтів парної кореляції та оцінки їх значимості. Для цього складається матриця коефіцієнтів парної кореляції, що вимірюють тісноту зв'язку кожного з факторів-ознак (x) з результативним фактором (y) і між собою. Коефіцієнт кореляції розраховується за формулою:

$$r_j = \frac{\sum x_j \cdot y_j - \frac{\sum x_j \cdot \sum y_j}{m}}{\sqrt{\left[\sum x_j^2 - \frac{(\sum x_j)^2}{m} \right] \left[\sum y_j^2 - \frac{(\sum y_j^2)}{m} \right]}}, \quad (2.7.8)$$

де x – значення фактора-ознаки; y_j – значення результативного фактора; m – величина статистичної сукупності [4].

Для оцінки значущості коефіцієнта кореляції r застосовується t -критерій Стюдента. При цьому визначається фактичне значення критерію t :

$$t_r = r \cdot \sqrt{\frac{m-2}{1-r^2}}. \quad (2.7.9)$$

Обчислене значення t_r порівнюється з критичним t_k , яке береться з таблиці значень t Стюдента з урахуванням заданого рівня значущості Z і числа ступенів свободи k [4]. Якщо $t_k < t_r$, то величина коефіцієнта кореляції визнається істотною. В систему показників для оцінки ступеня інвестиційної привабливості об'єктів повинні включатися показники, для яких коефіцієнт кореляції r визнано істотним, тобто думка експертів щодо цього показника підтверджується.

Таким чином, може бути сформований перелік показників, що характеризують 2-й етап розрахунку інтегрального показника, який характеризує технологічне лідерство. Змістом цього етапу є зіставлення окремих об'єктів аналізу і вибір з їх множини найбільш перспективних. Аналіз, проведений на попередньому етапі, показує, що дослідження, спрямовані на визначення рівня технологічного лідерства за виділеними трьома детермінантами, повинні проводитися на підставі численного набору факторів, що всебічно характеризує кожний аспект. У цьому випадку проведення досліджень традиційними методами значно ускладнюється або стає просто неможливим. Тому при проведенні порівняльного аналізу рівня технологічного розвитку (лідерства) країн Європи пропонується використовувати методи багато вимірної аналізу, зокрема матричний метод.

Матричний метод при оцінці рівня технологічного лідерства країни у відповідності з виділеними трьома детермінантами дає можливість врахувати рівень значущості кожного показника, який характеризує рівень технологічного розвитку, що має підвищувати точність оцінки [5].

Етапи застосування матричного методу для оцінки рівня технологічного лідерства наступні:

1-й крок. Здійснюється обґрунтування системи оціночних показників і формується матриця вихідних даних у вигляді таблиці, де за рядками відображаються країни, які беруть участь у рейтингу технологічного лідерства, а за стовпцями – показники, які враховуються в цій оцінці. Перелік показників, що характеризують рівень технологічного розвитку в аспектах інформаційної адаптивності, інноваційної спрямованості та синергетичної ефективності,

визначені на попередньому етапі аналізу, на підставі опитування експертів. Вихідні дані при оцінці рівня технологічного розвитку представляються у виді показників, які відображають стан країни в конкретний час, темпових показників, які характеризують динаміку зміни абсолютних показників.

2-й крок. Здійснюється аналіз вихідних даних оцінки рівня технологічного лідерства в певному аспекті аналізу, визначаючи максимальні значення елементів матриці за кожним показником. Далі всі елементи даної графі матриці, що характеризує конкретний показник, мають бути поділені на максимальне значення елемента еталонної системи, формуючи матрицю стандартизованих коефіцієнтів.

3-й крок. Визначається рівень значущості показників, які характеризують технологічне лідерство, що складають оціночну матрицю на підставі експертного оцінювання.

Рейтингова оцінка по кожній системі визначається за формулою:

$$R_j = \sum_{i=1}^n k_i \cdot x_{ij}, \quad (2.7.10)$$

де k_i – ваговий коефіцієнт, який визначається експертним шляхом на основі методу аналізу ієрархій для i -го показника; x_{ij} – стандартизований коефіцієнт i -го показника j -ї країни [5, 6].

4-й крок. Формування рейтингових оцінок у відповідності з критерієм $\max R_j$.

Вагові коефіцієнти при розрахунку інтегрального показника визначаються на підставі методу аналізу ієрархій, розробленого Т. Сааті [7].

Цей метод відноситься до класу критеріальних, в основі якого лежить ієрархічна процедура оцінки альтернатив. В нашому випадку може бути використаний приватний випадок – метод парних порівнянь значущості оцінюваних показників. Для фіксації результату порівняння пари альтернатив буде використовуватися шкала, подана в таблиці 2.7.1.

На підставі поданої шкали згідно з експертним оцінюванням здійснюється оцінка значущості факторів при розрахунку інтегрального показника.

Аналогічно здійснюється оцінка значущості розрахованих інтегральних показників за встановленими детермінантами рівня технологічного лідерства.

Таблиця 2.7.1

Шкала оцінки результатів порівняння альтернатив

Балова оцінка	Характеристика схожості альтернатив
1	Рівноцінність
3	Помірна перевага
5	Сильна перевага
7	Дуже сильна перевага
9	Вища перевага
2, 4, 6, 8	Проміжні значення

Джерело: [6].

3-й етап. Розрахунок інтегрального показника технологічного лідерства країни.

У відповідності зі значенням розрахованих на попередньому етапі інтегральних показників, що характеризують інформаційну адаптивність, інноваційну спрямованість і синергетичну ефективність, здійснюється розрахунок загального показника технологічного лідерства країни. Далі за значенням цього показника здійснюється ранжування за критерієм його максимізації.

Після розрахунку інтегрального показника рівня технологічного лідерства, у відповідності з запропонованою в роботі послідовністю і на основі даних Євростату за 2013–2016 роки, були отримані наступні результати [8, 9].

Внаслідок апіорного експертного аналізу була виділена група факторів для аналізу технологічного лідерства країни (табл. 2.7.2).

Таблиця 2.7.2

**Виділені в результаті апіорного експертного аналізу фактори,
що характеризують технологічне лідерство країни**

Найменування детермінанти	Найменування фактора
Показники оцінки інформаційної адаптивності	Високотехнологічні патентні заявки до Європейського патентного відомства (ЄПВ) (X1)
	Швидкість проникнення в широкосмуговій мережі (X31)
	Заявки на патенти до ЄПВ за пріоритетним роком (X3)
	Частота використання мобільного Інтернету (X16)
	Витрати на інформаційні технології у млн євро та у % до ВВП (X29)
	Використання Інтернету у бізнес-діяльності (X24)
	Рівень доступу до Інтернету підприємств (X18)
	Частка ринку в телекомунікаціях (X30)
	Фіксований широкосмуговий зв'язок – частка ринку (X25)
Показники оцінки інноваційної спрямованості	Оборот за рахунок інноваційних продуктів за NACE (X13)
	Витрати на дослідження та розробки (BERD) підприємств у секторі ІКТ у % від загального обсягу витрат на НДДКР за діяльністю NACE (X30)
	Витрати на науково-дослідні роботи на національному та регіональному рівнях (X1)
	Інновації в галузях високих технологій, держав-членів ЄС та окремих країн (X27)
	Кількість науково-технічного персоналу на національному та регіональному рівнях (X6)
	Венчурні інвестиції в секторі НТЕС (X22)
	Загальні внутрішні витрати на НДДКР за видами діяльності (X2)
	Кількість підприємств з інноваційною діяльністю (X9)
Показники оцінки синергетичної ефективності	Загальна кількість GBAORD у % від загальної суми державного бюджету (X1)
	Витрати на НДДР на один патент (X7)
	Приріст ВВП держави в високотехнологічних галузях (X5)

Авторська розробка.

Далі проводиться перевірка результатів, отриманих на попередньому етапі аналізу, порівняльна оцінка та вилучення частини чинників. Це досягається за допомогою аналізу коефіцієнтів парної кореляції і оцінки їх значимості.

Для факторів, що були визначені в табл. 2.7.2, складено матриці коефіцієнтів парної кореляції за кожним напрямком аналізу технологічного лідерства за допомогою ресурсів Microsoft Excel.

В табл. 2.7.3 наведено матрицю коефіцієнтів парної кореляції показників оцінки інформаційної адаптивності, в табл. 2.7.4 – матрицю коефіцієнтів парної кореляції показників оцінки інноваційної спрямованості, в табл. 2.7.5 – матрицю коефіцієнтів парної кореляції показників оцінки синергетичної ефективності.

Для оцінки значущості коефіцієнта кореляції r застосовується t -критерій Стюдента, який було розраховано за формулою (2.7.8).

Таблиця 2.7.3

**Матриця коефіцієнтів парної кореляції показників оцінки
інформаційної адаптивності**

	Високотехнологічні патентні заявки до ЄПВ (X1)	Швидкість проникнення в широкосмуговій мережі (X31)	Заявки на патенти до Європейського патентного відомства (ЄПВ) за пріоритетним роком (X3)	Частота використання мобільного Інтернету (X16)	Витрати на інформаційні технології у мільйонах євро та у відсотках до ВВП (X29)	Використання Інтернету та діяльність (X24)	Підприємства – рівень доступу до Інтернету (X18)	Частка ринку в телекомунікації (X30)
Високотехнологічні патентні заявки до ЄПВ (X1)	1	0,58	0,63	0,53	0,61	0,53	0,49	0,49
Швидкість проникнення в широкосмуговій мережі (X31)	0,58	1	0,71	0,54	0,57	0,62	0,67	0,92
Заявки на патенти до Європейського патентного відомства (ЄПВ) за пріоритетним роком (X3)	0,63	0,71	1	0,49	0,51	0,56	0,42	0,48
Частота використання мобільного Інтернету (X16)	0,53	0,54	0,49	1	0,54	0,61	0,9	0,83
Витрати на інформаційні технології у мільйонах євро та у відсотках до ВВП (X29)	0,61	0,57	0,51	0,54	1	0,49	0,68	0,63
Використання Інтернету та діяльність (X24)	0,53	0,62	0,56	0,61	0,49	1	0,97	0,77
Підприємства – рівень доступу до Інтернету (X18)	0,49	0,67	0,42	0,9	0,68	0,97	1	0,91
Частка ринку в телекомунікації (X30)	0,49	0,92	0,48	0,83	0,63	0,77	0,91	1

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 2.7.4

**Матриця коефіцієнтів парної кореляції показників оцінки
інноваційної спрямованості**

	Оборот за рахунок інноваційних продуктів за NACE (X13)	Витрати на дослідження та розробки (BERD) підприємств у секторі ІКТ у % від загального обсягу витрат на НДДКР за діяльністю NACE (X30)	Витрати на науково-дослідні роботи на національному та регіональному рівнях (X1)	Інновації в галузях високих технологій (СНД 2008, СНД 2010, СНД 2012), держав- членів ЄС та окремих країн (X27)	Персонал науково-технічного персоналу на національному та регіональному рівнях (X6)	Венчурні інвестиції в секторі НТЕС (X22)	Загальні внутрішні витрати на НДДКР за видами діяльності (X2)	Кількість підприємств з інноваційною діяльністю (X9)
Оборот за рахунок інноваційних продуктів за NACE (X13)	1	0,78	0,58	0,69	0,68	0,49	0,47	0,75
Витрати на дослідження та розробки (BERD) підприємств у секторі ІКТ у % від загального обсягу витрат на НДДКР за діяльністю NACE (X30)	0,78	1	0,66	0,77	0,57	0,48	0,66	0,78
Витрати на науково-дослідні роботи на національному та регіональному рівнях (X1)	0,58	0,66	1	0,52	0,59	0,52	0,49	0,51
Інновації в галузях високих технологій (СНД 2008, СНД 2010, СНД 2012), держав-членів ЄС та окремих країн (X27)	0,69	0,77	0,52	1	0,57	0,71	0,88	0,71
Персонал науково-технічного персоналу на національному та регіональному рівнях (X6)	0,68	0,57	0,59	0,57	1	0,47	0,66	0,58
Венчурні інвестиції в секторі НТЕС (X22)	0,49	0,48	0,52	0,71	0,47	1	0,53	0,74
Загальні внутрішні витрати на НДДКР за видами діяльності (X2)	0,47	0,66	0,49	0,88	0,53	0,53	1	0,73
Кількість підприємств з інноваційною діяльністю (X9)	0,75	0,78	0,51	0,71	0,58	0,74	0,73	1

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 2.7.5

**Матриця коефіцієнтів парної кореляції показників оцінки
синергетичної ефективності**

	Загальна кількість GBAORD, % від загальної суми державного бюджету (X1)	Витрати на НДДР на один патент (X7)	Приріст ВВП держави в високотехнологічних галузях (X5)
Загальна кількість GBAORD у % від загальної суми державного бюджету (X1)	1	0,58	0,62
Витрати на НДДР на один патент (X7)	0,58	1	0,57
Приріст ВВП держави в високотехнологічних галузях (X5)	0,62	0,57	1

Джерело: розраховано автором

Якщо $t_k < t_r$, то величина коефіцієнта кореляції визнається істотною.

У систему показників для оцінки технологічного лідерства в аспекті інформаційної адаптивності повинні включатися показники, для яких коефіцієнт кореляції r визнаний істотним (коефіцієнти кореляції знаходяться в інтервалі від 0,49 до 0,71), тобто думка експертів щодо цього показника підтверджується. Якщо коефіцієнт кореляції перевищує 0,9, то показники є мультиколінеарними.

При цьому розрізняють повну колінеарність, яка означає наявність функціональної (тотожної) лінійної залежності і часткову або просто мультиколінеарності — наявність сильної кореляції між факторами. В подальшому аналізі необхідно виключити один з мультиколінеарних показників. Показники частки ринку в телекомунікації та швидкість проникнення в ширококутну мережу мають коефіцієнт кореляції 0,92 — один з факторів, який необхідно виключити з подальшого аналізу. Також частка ринку в телекомунікації та рівень доступу до Інтернету підприємств мають коефіцієнт кореляції 0,91 — необхідно виключити з подальшого розгляду один з цих факторів. Пропонуємо залишити один з цих показників, наприклад — рівень доступу до Інтернету підприємств.

На підставі аналізу матриць коефіцієнтів парної кореляції в систему показників для оцінки інформаційної адаптивності включено такі показники, як високотехнологічні патентні заявки до ЄПВ, швидкість проникнення в ширококутну мережу, заявки на патенти до Європейського патентного відомства (ЄПВ) за пріоритетним роком, витрати на інформаційні технології у мільйонах євро та у відсотках до ВВП, рівень доступу до Інтернету підприємств, частота використання мобільного Інтернету, саме тому, що коефіцієнти кореляції підтвердили їхню значущість.

Аналогічно було здійснено розрахунки за іншими аспектами оцінки технологічного лідерства — інноваційної спрямованості та синергетичної ефективності.

У систему показників для оцінки технологічного лідерства в аспекті інноваційної спрямованості повинні включатися показники, для яких коефіцієнт кореляції r визнаний істотним (коефіцієнти кореляції знаходяться в інтервалі від 0,49 до 0,71), тобто думка експертів щодо цього показника підтверджується.

У систему показників для оцінки технологічного лідерства в аспекті синергетичної ефективності повинні включатися показники, для яких коефіцієнт кореляції r визнаний істотним (коефіцієнти кореляції знаходяться в інтервалі від 0,49 до 0,71), тобто думка експертів щодо цього показника також підтверджується.

Таким чином, сформовано систему показників, що характеризують технологічне лідерство країни у різних аспектах. У відповідності зі сформованою системою показників, а також виходячи з представленої раніше послідовності, на наступному етапі формується матриця вихідних даних по оцінюваних країнах.

2.7.2. Розрахунок інтегрального показника технологічного лідерства країн

В таблиці 2.7.6 представлено вихідні дані для розрахунку інтегрального показника технологічного лідерства країн в аспекті інформаційної адаптивності за матричним методом.

У відповідності з алгоритмом матричного методу за всіма аналізованими країнами по кожному показнику здійснюється вибір його максимального (еталонного) значення і розрахунок коефіцієнта відповідності еталонному значенню показника. Отримані розрахункові дані за аналізованими країнами при оцінці їхньої інформаційної адаптивності зведено в таблицю 2.7.7. На підставі представлених у таблиці 2.7.7 даних можна визначити країни, в яких оцінювані параметри в аспекті інформаційної адаптивності найбільш наближені до еталонних.

Таблиця 2.7.6

Вихідні дані для розрахунку інтегрального показника технологічного лідерства країн в аспекті інформаційної адаптивності матричним методом

Країна	Високотехнологічні патентні заявки до ЄПВ (X1)	Швидкість проникнення в широкосмуговій мережі (X31)	Заявки на патенти до Європейського патентного відомства (ЄПВ) за пріоритетним роком (X3)	Частота використання мобільного Інтернету (X16)	Витрати на інформаційні технології у мільйонах євро та у відсотках до ВВП (X29)
1	2	3	4	5	6
Бельгія	321,52	3 373 143	1 543,17	20	8 502
Болгарія	3,1	1 125 590	47,44	19	628

Продовження таблиці 2.7.6

1	2	3	4	5	6
Чеська Республіка	22,4	2 268 468	269,91	269,91	3 214
Данія	228,31	2 150 221	1 379,35	4	6 723
Німеччина	2 271,28	26 161 950	20 754,91	40	65 364
Естонія	8,32	357 797	24,24	20	199
Ірландія	87,22	1 035 772	330,81	13	4 290
Греція	11,52	2 252 653	117,63	24	2 697
Іспанія	270,03	10 892 519	1 513,42	11	18 944
Франція	1 700,92	21 261 000	9 133,84	25	49 522
Італія	301	13 274 398	4 234,77	24	24 296
Латвія	16	434 655	68,5	14	196
Литва	5,3	684 052	48,89	13	324
Люксембург	5,33	166 259	61,1	9	572
Угорщина	42,63	2 057 820	222,3	36	1 755
Нідерланди	575,27	6 416 886	3 470,67	24	16 409
Австрія	171,42	2 002 307	1 961,19	38	5 762
Польща	87,82	6 115 850	609,16	30	6 187
Португалія	16,15	2 175 679	126,75	9	3 581
Румунія	14,23	2 999 761	101,92	9	1 521
Словенія	9,22	494 065	135,09	5	696
Словаччина	5,45	893 221	49,75	15	1 245
Фінляндія	312,85	1 559 400	1 862,82	19	5 898
Швеція	491,29	2 981 962	3 379,68	32	10 061
Велика Британія	1 007,10	19 610 363	5 374,67	51	63 793
Максимальне значення показника	2271,28	26161950	20754,91	51	65364

Джерело: розраховано автором.

Аналогічно здійснюється розрахунок параметрів за матричним методом багатовимірною статистичного аналізу при оцінці технологічного лідерства країн в аспекті інноваційної спрямованості (табл. 2.7.8 і 2.7.9) і в аспекті синергетичної ефективності (табл. 2.7.10 і 2.7.11).

Таблиця 2.7.7

**Розрахункові дані за аналізованими країнами
при оцінці їхньої інформаційної адаптивності**

Країна	Високотехнологічні патентні заявки до ЄПВ (X1)	Швидкість проникнення в широкосмуговій мережі (X31)	Заявки на патенти до Європейського патентного відомства (ЄПВ) за пріоритетним роком (X3)	Частота використання мобільного Інтернету (X16)	Витрати на інформаційні технології у мільйонах євро та у відсотках до ВВП (X29)
Бельгія	0,141558945	0,1289332	0,0743520	0,3921569	0,1300716
Болгарія	0,001364869	0,0430239	0,0022857	0,3725490	0,0096077
Чехія	0,00986228	0,0867087	0,0130046	0,1176471	0,0491708
Данія	0,100520411	0,0821889	0,0664590	0,0784314	0,1028548
Німеччина	1	1,0000000	1,0000000	0,7843137	1,0000000
Естонія	0,003663133	0,0136762	0,0011679	0,3921569	0,0030445
Ірландія	0,038401254	0,0395908	0,0159389	0,2549020	0,0656325
Греція	0,00507203	0,0861042	0,0056676	0,4705882	0,0412612
Іспанія	0,118888908	0,4163497	0,0729186	0,2156863	0,2898231
Франція	0,748881688	0,8126688	0,4400809	0,4901961	0,7576342
Італія	0,132524392	0,5073933	0,2040370	0,4705882	0,3717031
Латвія	0,007044486	0,0166140	0,0033004	0,2745098	0,0029986
Литва	0,002333486	0,0261468	0,0023556	0,2549020	0,0049569
Люксембург	0,002346694	0,0063550	0,0029439	0,1764706	0,0087510
Угорщина	0,018769152	0,0786570	0,0107107	0,7058824	0,0268496
Нідерланди	0,253280089	0,2452755	0,1672216	0,4705882	0,2510403
Австрія	0,075472861	0,0765351	0,0944928	0,7450980	0,0881525
Польща	0,038665422	0,2337689	0,0293502	0,5882353	0,0946545
Португалія	0,007110528	0,0831620	0,0061070	0,1764706	0,0547855
Румунія	0,00626519	0,1146612	0,0049106	0,1764706	0,0232697
Словенія	0,004059385	0,0188849	0,0065088	0,0980392	0,0106481
Словаччина	0,002399528	0,0341420	0,0023970	0,2941176	0,0190472
Фінляндія	0,137741714	0,0596056	0,0897532	0,3725490	0,0902332
Швеція	0,216305343	0,1139809	0,1628376	0,6274510	0,1539226
Велика Британія	0,443406361	0,7495757	0,2589590	1,0000000	0,9759654

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 2.7.8

Вихідні дані для розрахунку інтегрального показника технологічного лідерства країн в аспекті інноваційної спрямованості за матричним методом

Країна	Оборот за рахунок інноваційних продуктів за NACE (X13)	Витрати на дослідження та розробки (BERD) підприємств у секторі ІКТ у % від загального обсягу витрат на НДДКР за діяльність NACE (X30)	Витрати на науково-дослідні роботи на національному та регіональному рівнях (X1)	Інновації в галузях високих технологій (СНД 2008, СНД 2010, СНД 2012), держав-членів ЄС та окремих країн (X27)	Кількість науково-технічного персоналу на національному та регіональному рівнях (X6)	Венчурні інвестиції в секторі НТЕС (X22)	Загальні внутрішні витрати на НДДКР за бізнес підприємств за видами діяльності (X2)	Кількість підприємств з інноваційною діяльністю (X9)
Бельгія	7 983	7 247	10 072,40	7 247	77 864	132	5 435,31	51
Болгарія	900	317	433,196	317	22 421	3	75,641	1
Чехія	2 637	1 765	3 250,24	1 765	66 433	4	1 110,37	11
Данія	8 556	4 975	8 054,27	4 975	60 030	186	4 617,54	105
Німеччина	70 499	59 058	87 188	59 058	613 740	746	55 607,15	866
Естонія	344	139	302,766	139	5 464		106,272	0
Ірландія	0	0	2 921,40	0	29 444	60	1 541,90	61
Греція	1 692	561	1 683,85	561	50 512	4	444,27	0
Іспанія	15 689	6 906	13 171,81	6 906	200 866	177	5 949,82	89
Франція	41 634	31 668	48 643,42	31 668	418 243	839	26 669,10	379
Хорватія	755	192	374,808	192	10 645	0	145,848	0
Італія	22 047	12 106	21 892	12 106	248 140	59	10 304,71	41
Латвія	0	38	152,3	38	5 570	0	45,3	0
Литва	328	104	386,998	104	10 523	0	123,255	0
Люксембург	0	342	671,07	342	5 593	54	100,009	34
Угорщина	2 386	1 110	1 510,94	1 110	36 847	23	689,877	56
Нідерланди	13 686	7 574	13 630	7 574	128 327	202	6 778,44	231
Австрія	6 092	7 397	10 444,16	7 397	69 318	29	4 771,20	92
Польща	4 362	2 010	4 316,51	2 010	123 347	22	1 506,82	64
Португалія	1 977	1 079	2 289,14	1 079	48 478	57	933,092	112
Румунія	1 712	344	782,142	344	31 331	2	189,306	2
Словенія	948	651	853,067	651	14 225	0	608,828	0
Словаччина	1 041	259	927,272	259	17 591	0	215,716	0
Фінляндія	0	4 047	6 070,90	4 047	50 367	99	3 485,80	175
Швеція	0	10 137	14 581,39	10 137	84 523	251	0	344
Велика Британія	54 476	28 839	43 878,20	28 839	416 538	972	18 237,69	254
Максимальне значення	70 499	59 058	87 188	59 058	613 740	972	55 607	866

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 2.7.9

**Розрахункові дані за аналізованими країнами
при оцінці їхньої інноваційної спрямованості**

Країна	Оборот за рахунок інноваційних продуктів за NACE (X13)	Витрати на дослідження та розробки (BERD) підприємств у секторі ІКТ у % від загального обсягу витрат на НДДКР за діяльністю NACE (X30)	Витрати на науково-дослідні роботи на національному та регіональному рівнях (X1)	Інновації в галузях високих технологій (СНД 2008, СНД 2010, СНД 2012), держав членів ЄС та окремих країн (X27)	Персонал науково-технічного персоналу на національному та регіональному рівнях (X6)	Венчурні інвестиції в секторі НТЕС (X22)	Загальні внутрішні витрати на НДДКР за бізнес підприємства видами діяльності (X2)	Кількість підприємств з інноваційною діяльністю (X9)
Бельгія	0,1132	0,1227	0,1155	0,1227	0,1269	0,1358	0,0977	0,0589
Болгарія	0,0128	0,0054	0,0050	0,0054	0,0365	0,0031	0,0014	0,0012
Чехія	0,0374	0,0299	0,0373	0,0299	0,1082	0,0041	0,0200	0,0127
Данія	0,1214	0,0842	0,0924	0,0842	0,0978	0,1914	0,0830	0,1212
Німеччина	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	0,7675	1,0000	1,0000
Естонія	0,0049	0,0024	0,0035	0,0024	0,0089	0,0000	0,0019	0,0000
Ірландія	0,0000	0,0000	0,0335	0,0000	0,0480	0,0617	0,0277	0,0704
Греція	0,0240	0,0095	0,0193	0,0095	0,0823	0,0041	0,0080	0,0000
Іспанія	0,2225	0,1169	0,1511	0,1169	0,3273	0,1821	0,1070	0,1028
Франція	0,5906	0,5362	0,5579	0,5362	0,6815	0,8632	0,4796	0,4376
Хорватія	0,0107	0,0033	0,0043	0,0033	0,0173	0,0000	0,0026	0,0000
Італія	0,3127	0,2050	0,2511	0,2050	0,4043	0,0607	0,1853	0,0473
Латвія	0,0000	0,0006	0,0017	0,0006	0,0091	0,0000	0,0008	0,0000
Литва	0,0047	0,0018	0,0044	0,0018	0,0171	0,0000	0,0022	0,0000
Люксембург	0,0000	0,0058	0,0077	0,0058	0,0091	0,0556	0,0018	0,0393
Угорщина	0,0338	0,0188	0,0173	0,0188	0,0600	0,0237	0,0124	0,0647
Нідерланди	0,1941	0,1282	0,1563	0,1282	0,2091	0,2078	0,1219	0,2667
Австрія	0,0864	0,1252	0,1198	0,1252	0,1129	0,0298	0,0858	0,1062
Польща	0,0619	0,0340	0,0495	0,0340	0,2010	0,0226	0,0271	0,0739
Португалія	0,0280	0,0183	0,0263	0,0183	0,0790	0,0586	0,0168	0,1293
Румунія	0,0243	0,0058	0,0090	0,0058	0,0510	0,0021	0,0034	0,0023
Словенія	0,0134	0,0110	0,0098	0,0110	0,0232	0,0000	0,0109	0,0000
Словаччина	0,0148	0,0044	0,0106	0,0044	0,0287	0,0000	0,0039	0,0000
Фінляндія	0,0000	0,0685	0,0696	0,0685	0,0821	0,1019	0,0627	0,2021
Швеція	0,0000	0,1716	0,1672	0,1716	0,1377	0,2582	0,0000	0,3972
Велика Британія	0,7727	0,4883	0,5033	0,4883	0,6787	1,0000	0,3280	0,2933

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 2.7.10

**Вихідні дані за аналізованими країнами
при оцінці їхньої синергетичної ефективності**

Країна	Загальна кількість GBAORD у% від загальної суми держбюджету (X1)	Витрати на НДДР на один патент (X7)	Приріст ВВП держави в високотехнологічних галузях (X5)
Бельгія	1,15	22,540	107 865,0
Болгарія	0,61	10,226	8 278,2
Чехія	1,46	78,795	40 243,2
Данія	1,85	21,791	45 312,6
Німеччина	2	65,005	446 987,0
Естонія	1,74	16,707	4 810,4
Ірландія	0,98	0,000	
Греція	0,95	48,698	13 993,0
Іспанія	1,29	25,575	109 441,0
Франція	1,14	18,618	206 573,0
Хорватія	1,74	0,638	4 959,8
Італія	1,01	75,663	144 573,0
Латвія	0,51	7,170	3 287,0
Литва	0,94	19,512	4 389,0
Люксембург	1,47	8,023	8 225,5
Угорщина	0,56	1,930	74 166,0
Нідерланди	1,6	44,184	222 563,0
Австрія	1,57	84,229	57 025,0
Польща	0,99	12,446	65 047,7
Португалія	2,03	75,826	23 088,0
Румунія	0,73	37,310	20 933,9
Словенія	0,86	11,945	9 193,4
Словаччина	0,93	0,828	21 035,4
Фінляндія	1,66	8,237	24 597,0
Швеція	1,58	10,066	63 823,3
Велика Британія	1,26	12,697	219 155,0
Максимальне значення	2,03	84,23	446 987,00

Джерело: розраховано автором.

Виходячи з виділеної групи факторів і у відповідності зі сформованою системою показників, може бути розрахована рейтингова оцінка країн Євро-союзу щодо їх технологічного лідерства та розвитку за трьома аспектами.

Таблиця 2.7.11

**Розрахункові дані за аналізованими країнами
при оцінці їхньої синергетичної ефективності**

Країна	Загальна кількість GBAORD у% від загальної суми державного бюджету (X1)	Витрати на НДДР на один патент (X7)	Приріст ВВП держави в високотехнологічних галузях (X5)
Бельгія	0,56650246	0,267601216	0,2413157
Болгарія	0,30049261	0,121404667	0,01852
Чеська Республіка	0,71921182	0,935479997	0,0900321
Данія	0,91133005	0,258705681	0,1013734
Німеччина	0,98522167	0,771766426	1
Естонія	0,85714286	0,198348668	0,0107618
Ірландія	0,48275862	0	0
Греція	0,4679803	0,578160206	0,0313052
Іспанія	0,63546798	0,303635378	0,2448416
Франція	0,56157635	0,221041878	0,4621454
Хорватія	0,85714286	0,00757308	0,0110961
Італія	0,49753695	0,898294004	0,3234389
Латвія	0,25123153	0,08512273	0,0073537
Литва	0,46305419	0,231656209	0,0098191
Люксембург	0,72413793	0,095246404	0,0184021
Угорщина	0,27586207	0,0229081	0,1659243
Нідерланди	0,78817734	0,524567795	0,4979183
Австрія	0,77339901	1	0,1275764
Польща	0,48768473	0,147761518	0,1455248
Португалія	1	0,900231818	0,0516525
Румунія	0,35960591	0,442960842	0,0468334
Словенія	0,42364532	0,141815043	0,0205675
Словаччина	0,45812808	0,009828821	0,0470604
Фінляндія	0,81773399	0,097798703	0,0550284
Швеція	0,77832512	0,11950186	0,1427856
Велика Британія	0,62068966	0,150746534	0,4902939

Джерело: розраховано автором.

Рейтингову оцінку за кожним аспектом технологічного лідерства визначено за формулою 2.7.10. Результати розрахунку інтегрального показника технологічного лідерства і його основних складових (інтегрального показника оцінки інформаційної адаптивності, інноваційної спрямованості та синергетичної ефективності) представлено в таблиці 2.7.12.

Таблиця 2.7.12

**Інтегральна оцінка технологічного лідерства країн Євросоюзу
за складовими**

Країна	Інтегральний показник інформаційної адаптивності	Інтегральний показник інноваційної спрямованості	Інтегральний показник синергетичної ефективності	Інтегральний показник оцінки технологічного лідерства
Бельгія	0,17171138	0,084140778	0,3106522	0,19005295
Болгарія	0,0763596	0,003908588	0,1024535	0,06132269
Чеська Республіка	0,04637599	0,022038094	0,4604155	0,17911792
Данія	0,08802018	0,071208356	0,3013829	0,15501561
Німеччина	0,96057348	0,769633288	0,9293509	0,88694753
Естонія	0,0755352	0,001964972	0,226657	0,10263845
Ірландія	0,07784342	0,013088213	0,0913327	0,06106056
Греція	0,10666103	0,009113942	0,2764979	0,13221503
Іспанія	0,19365445	0,101947282	0,3362231	0,21186443
Франція	0,65528756	0,40885517	0,4092773	0,49032137
Хорватія	0,29322782	0,003007053	0,1701116	0,15559545
Італія	0,05602372	0,159471703	0,5272793	0,25038844
Латвія	0,05220141	0,000564598	0,0766133	0,04346129
Литва	0,03574048	0,001923421	0,1615178	0,06734515
Люксембург	0,15239839	0,005891607	0,1747653	0,1116559
Угорщина	0,27583997	0,017765122	0,144205	0,14591938
Нідерланди	0,20327514	0,116619676	0,560755	0,29622198
Австрія	0,17252061	0,084611167	0,5091282	0,25795709
Польща	0,05518047	0,032485992	0,2109227	0,10064366
Португалія	0,05465951	0,023281419	0,4833499	0,19005948
Румунія	0,02467962	0,006025889	0,2237742	0,08621604
Словенія	0,0624881	0,007680435	0,132872	0,0683321
Словаччина	0,15432816	0,004812195	0,1137611	0,0911951
Фінляндія	0,25866374	0,05433714	0,2120396	0,17538375
Швеція	0,6286747	0,107681421	0,2561006	0,33007172
Велика Британія	1	0,373810283	0,4140169	0,59412312
Ваговий коефіцієнт	0,33	0,33	0,34	

Джерело: розраховано автором.

На підставі проведених розрахунків може бути представлений рейтинг країн Євросоюзу у відповідності з критерієм максимізації інтегрального показника оцінки технологічного лідерства (табл. 2.7.13).

Таким чином, на підставі проведених розрахунків можна зазначити, що Німеччина є лідером технологічного розвитку в Європейській економічній системі з найвищим інтегральним показником технологічного лідерства – 0,88694753.

Таблиця 2.7.13

**Рейтинг країн ЄС з розрахунку інтегрального показника оцінки
технологічного лідерства**

Країна	Інтегральний показник оцінки технологічного лідерства	Рейтинг
Німеччина	0,88694753	1
Велика Британія	0,59412312	2
Франція	0,49032137	3
Швеція	0,33007172	4
Нідерланди	0,29622198	5
Австрія	0,25795709	6
Італія	0,25038844	7
Іспанія	0,21186443	8
Португалія	0,19005948	9
Бельгія	0,19005295	10
Чехія	0,17911792	11
Фінляндія	0,17538375	12
Хорватія	0,15559545	13
Данія	0,15501561	14
Угорщина	0,14591938	15
Греція	0,13221503	16
Люксембург	0,1116559	17
Естонія	0,10263845	18
Польща	0,10064366	19
Словаччина	0,0911951	20
Румунія	0,08621604	21
Словенія	0,0683321	22
Литва	0,06734515	23
Болгарія	0,06132269	24
Ірландія	0,06106056	25
Латвія	0,04346129	26

Джерело: розраховано автором.

Друге місце в рейтингу займає Велика Британія, яка відстає від отриманих значень інтегрального показника Німеччини на 0,293 пункту, а третє місце в рейтингу займає Франція, яка відстає від Німеччини на 0,396 пункту. Що, на наш погляд, свідчить про достовірність отриманих результатів з виконання інтегрального показника оцінювання технологічного лідерства країн в економічній системі ЄС, тому саме Німеччина займає провідне місце за багатьма показниками і на світовому ринку технологій, що пов'язано з наявністю потужного наукового потенціалу країни, високого рівня витрат на НДДКР, а також кількості отриманих патентів на душу населення [10].

Список використаних джерел

1. Таран А. Ю. Теоретичні аспекти технологічного лідерства національних економік / О. А. Довгаль, А. Ю. Таран // Проблеми економіки. – 2016. – №2. – С. 5–12.
2. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія. – У 2-х т. – Т. II / За заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2006. – 592 с.
3. Глобальний конкурентний простір : монографія / О. Г. Білорус та ін. Кер. авт. кол. і наук. ред. О. Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2007. – 680 с.
4. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.
5. Решетняк Е. И. Методы многомерного сравнительного анализа при оценке конкурентоспособности предприятия / Е. И. Решетняк, Р. О. Лободин // Бизнес Информ. – 2016. – №9. – С. 100–105.
6. Саблина Н. В. Использование метода таксономии для анализа внутреннего ресурса предприятия / Н. В. Саблина, В. А. Теличко // Бизнес Информ. – 2009. – № 3. – С. 78 – 82.
7. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М. : Радио и Связь, 1993. – 278 с.
8. Statistisches Jahrbuch Deutschland und Internationales 2017. Statistisches Bundesamt. URL : [https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Statistisches Jahrbuch/StatistischesJahrbuch2017.pdf?__blob=publicationFile](https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Statistisches%20Jahrbuch/StatistischesJahrbuch2017.pdf?__blob=publicationFile)
9. Eurostat. Data. Database. URL : <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
10. Таран А. Ю. Інституційні засоби забезпечення технологічного лідерства Німеччини в економічній системі ЄС / О. А. Довгаль, А. Ю. Таран // Проблеми економіки. – 2017. – №3. – С. 6–13.

2.8. Асиметрія економічних ефектів угоди про північноамериканську зону вільної торгівлі для країн-учасниць

2.8.1. Еволюція та правові основи Північноамериканської зони вільної торгівлі

Виникненню Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА) передувало укладення у 1989 році угоди між США і Канадою про зону вільної торгівлі, яка поклала початок інтеграції в Північній Америці.

В цілому НАФТА – це модернізована американо-канадська угода про вільну торгівлю, яку було підписано у 1988 році. Якщо розглядати домовленість між країнами в якості політичного явища, то вона виступає в форматі реакції США на поглиблення процесу європейської інтеграції, що мала місце у 1992 році.

В аспекті економічної інтеграції НАФТА дотримується орієнтації на модель Європейського Союзу. Відмінність полягає у відсутності прагнення до формування політичних наддержавних органів, що пов'язано з високим ступенем економічної диференціації країн-членів. Америка і Канада відносяться до групи високорозвинених країн, а Мексика – економіка, що активно розвивається. Крім цього, НАФТА суттєво відрізняється від ЄС за кількістю країн, але значно перевершує її не тільки за показниками ВВП, а й за чисельністю населення.

Експерти відзначають, що НАФТА на сьогодні – це найбільше в світі економічне об'єднання, яке спирається на основний неоліберальний економічний порядок, що забезпечує вільний, безперешкодний рух капіталів, товарів і послуг по всьому світу, відповідно до статутів, інших установчих документів всесвітніх міжнародних організацій [2].

Про намір керівників Канади, Мексики й США укласти угоду про створення Північноамериканської зони вільної торгівлі вперше було оголошено в лютому 1991 року, а у 1994 році главами держав було підписано Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (НАФТА) [22].

На території цих держав була сформована зона єдиного ринку. Відповідно до умов договору, країни, що входять до складу об'єднання, взяли на себе зобов'язання в найближче десятиліття повністю ліквідувати і митні, і паспортні бар'єри. Також було досягнуто домовленостей щодо встановлення правил для формування справедливої конкуренції та створення необхідних умов для вільного руху товарів, послуг, капіталів і робочої сили [2].

У правовому відношенні НАФТА є комплексною угодою про зону вільної торгівлі, що складається з декількох угод: трьох самостійних двосторонніх угод між США і Канадою про канадсько-американську зону вільної торгівлі (КУСФТА), між США і Мексикою, між Мексикою і Канадою. Перша угода набула чинності 1 січня 1989 року, дві останні угоди діють із 1 січня 1994 року в рамках НАФТА [22].

Американська стратегія в рамках НАФТА полягала в об'єднанні порівняльних переваг трьох країн-учасниць: американських високих технологій і інвестицій, канадських природних ресурсів і мексиканської дешевої робочої сили.

Договірні-правову базу НАФТА становлять:

- базова угода про зону вільної торгівлі;
- угода про співпрацю в сфері праці;
- угода про співпрацю в сфері екології;
- окремі угоди (в тому числі двосторонні) по автомобілях, сільському господарству, текстилю та одягу.

Основні цілі базової угоди:

- формування зони вільної торгівлі протягом 10 років;
- сприяння зростанню добробуту населення країн-членів;
- стимулювання взаємної торгівлі та інвестицій;
- активізація взаємного економічного співробітництва [16].

Норми Угоди охоплюють торгівлю товарами, правила походження, митницю, сільське господарство, торгівлю і субсидії, стандарти, державні закупівлі, інвестиції та послуги, транскордонне переміщення підприємств, розв'язання спорів.

Під норми НАФТА не підпадають такі сфери, як ряд аграрних товарів, окремі сфери послуг, інвестиції в енергетику Мексики, правила субсидування та антидемпінгові правила.

Так, в угоді є окремі винятки із загального режиму вільних економічних відносин:

- Мексика залишила за собою право накладати обмеження на іноземну діяльність в нафтовому сегменті;
- Канада має право обмежувати доступ до окремих сегментів інформації, які мають важливість в культурному аспекті (радіомовлення і випуск фільмів, публікація книг і виробництво платівок);
- США зберегли право на підтримку оптимального рівня внутрішніх цін, на збереження власної системи закупівель в сільськогосподарському сегменті [16].

Обмеження в торгівлі підлягали поступовому усуненню протягом 4, 9 та 14 років. Зокрема, Мексика усунула митні збори на 50% промислової продукції, що ввозиться з США, з 1 січня 1994 року, на інші товари – з 1 січня 2008 року.

Остаточні мита в торгівлі між США і Канадою було ліквідовано з 1 січня 1998 року, в торгівлі між Мексикою та США, між Канадою і Мексикою – з 1 січня 2008 року. Виняток склали деякі пов'язані з сільським господарством товари, такі як цукор, молочна продукція, борошно і яйця. Що стосується нетарифних обмежень, то було усунено імпорتنі та експортні обмеження, митні збори і експортні податки [21].

Угода визначає право кожної країни-учасниці застосовувати, зберігати або вводити будь-які санітарні та фітосанітарні норми, необхідні для захисту здоров'я людей, тварин і життя рослин. Ці норми повинні бути науково розробленими, недискримінаційними, прозорими й обмежувати торгівлю в мінімальному обсязі. Торгівлі послугами присвячена глава 12 Угоди про НАФТА, де встановлені принципи недискримінації, режиму найбільшого сприяння та місцевої комерційної присутності. Кожна з трьох країн зобов'язувалася не робити заходи, які не відповідали б встановленим нормам. Ними були охоплені практично все сектори послуг, за винятком міжнародних авіатранспортних. Виняток також поширювався на визначені главою 14 фінансові послуги та на державні закупівлі послуг урядовими або державними підприємствами, що трактувалося главою 10 базової угоди [16].

В цілому було ліквідовано бар'єри майже у всіх секторах послуг і підвищено рівень прозорості їх регулювання. Відповідно до норм НАФТА, регулюючі органи в своїй діяльності були зобов'язані використовувати відкриті й прозорі адміністративні процедури, проводити консультації із зацікавленими сторонами і публікувати всі укладені договори і угоди.

Однією з найважливіших складових частин угоди стало введення механізму розв'язання спорів. Встановлений безмитний режим в торгівлі й усунення обмежень у торгівлі товарами, послугами та русі інвестицій, тим не менш, не виключили появи спірних питань і навіть конфліктів між державами-членами

НАФТА, які до того ж були членами Світової організації торгівлі (СОТ) і слідували її нормам і правилам [16].

Однією зі сфер взаємного економічного співробітництва є сільське господарство. До 1 січня 2008 року країни НАФТА завершили ліквідацію кількох тисяч бар'єрів у взаємній торгівлі аграрною продукцією. В результаті сформувався загальний аграрний ринок НАФТА, зріс обсяг взаємної торгівлі, збільшилися інвестиції в переробку аграрної продукції. Збільшився обсяг американо-мексиканської аграрної торгівлі за всіма товарними позиціями, навіть за тими, щодо яких збереглися деякі обмеження, зокрема санітарні та фітосанітарні норми, які необхідно гармонізувати [16].

За минулі роки обсяг взаємної торгівлі аграрною продукцією потроївся. Але оцінити реальний внесок НАФТА в це досягнення досить важко в силу наступних причин:

- торговельні бар'єри розрізняються за товарами і партнерами;
- екологічна політика НАФТА створює додатковий імпульс регіональній аграрній торгівлі;
- інші чинники – стан економіки, демографічні показники, зміни валютного курсу, застосування аграрних інновацій, стан транспорту, розвиток комунікацій і логістики позначаються на обсязі, напрямках і структурі аграрної торгівлі Північної Америки [16].

Угода про НАФТА містить детальні умови щодо регулювання взаємних інвестицій. Цьому присвячений розділ 9 «Інвестиції», який визначає три основні режими взаємних капіталопотоків: національний режим, режим найбільшого сприяння і режим недискримінації. Серед інших важливих положень цього розділу можна виділити:

- необхідність ліквідації вимог щодо функціонування підприємств;
- вільний переказ доходів від закордонних господарських одиниць;
- створення механізму можливої експропріації іноземної власності з відповідною компенсацією;
- визначення порядку розв'язання інвестиційних спорів [16].

В рамках об'єднання НАФТА діє п'ять домінуючих принципів захисту зарубіжних інвесторів та їхніх капіталів:

- відсутність будь-яких дискримінацій в секторі інвестицій;
- повна ліквідація вимог як до інвесторів, так і до їх вкладів;
- вільне пересування будь-яких грошових потоків, які мають пряме відношення до інвестування;
- експропріація (в рамках міжнародного права);
- відкрите право звертатися до органів судової влади міжнародного рангу при наявності порушень положень чинної угоди [16].

Положення НАФТА відповідають нормам прийнятої в рамках СОТ угоди про торговельні аспекти захисту прав інтелектуальної власності (ТРИПС), яка набула чинності 1 січня 1995 року. Основні відмінності між двома розглянутими угодами полягають у наданні режиму найбільшого сприяння в рамках ТРИПС та його відсутності в рамках НАФТА. Обидві угоди включають

національний режим, який є основним режимом, що надається в рамках численних угод з прав інтелектуальної власності, що діють поза СОТ. Практична реалізація національного режиму при збереженні винятків означає більш високий рівень гарантії захисту прав інтелектуальної власності зарубіжних фізичних і юридичних осіб, що викликано необхідністю надання рівних конкурентних можливостей національним і зарубіжним компаніям. Положення НАФТА відрізняються найвищими на даний момент стандартами щодо захисту і застосування на практиці прав інтелектуальної власності [16].

У 1992 році було підписано Північноамериканську угоду з екологічного співробітництва. Її основні цілі:

- підвищення рівня захисту природи й поліпшення екології в країнах-членах;
- сприяння сталому розвитку;
- активізація співробітництва в галузі захисту природи;
- збереження навколишнього середовища, включаючи флору і фауну;
- незастосування торгових бар'єрів;
- підвищення рівня прозорості та участі громадськості в розробці екологічного законодавства і правил регулювання [16].

Сторони зобов'язані звітувати про екологічну ситуацію в країні, про запобіжні засоби, що розробляються для порятунку довкілля, оцінювати ступінь негативного впливу на екологію тих чи інших економічних заходів.

Інші основні зобов'язання країн включають:

- періодичне складання і публікацію звітів про стан навколишнього середовища;
- сприяння підвищенню освітнього рівня в екологічній сфері, вивчення екологічного права;
- проведення наукових досліджень і впровадження технологічних розробок в екологічній сфері;
- оцінку екологічного збитку;
- сприяння використанню екологічних інструментів;
- підвищення ефективності захисту навколишнього середовища;
- облік рекомендацій Ради в національному законодавстві;
- заборона експорту пестицидів та інших токсичних хімікатів, використання яких заборонено на території країн-членів [16].

У разі затвердження будь-яких заборонних заходів сторони зобов'язані повідомити одна одну про них безпосередньо або через міжнародні організації.

Ще один важливий аспект Угоди – активізація урядових заходів щодо захисту навколишнього середовища та їх відповідність національним законам і правилам на основі:

- підготовки і призначення інспекторів, постійного моніторингу, надання інформації, випуску бюлетенів;
- проведення екологічного аудиту, видачі ліцензій і дозволів;
- ініціювання судових або адміністративних процесів щодо застосування санкцій або стягнення штрафів за порушення екологічного законодавства [16].

Одне із досягнень Угоди полягає у створенні Північноамериканського банку розвитку, який виділяє Мексиці фінансові кошти на реалізацію інвестиційних проектів. Галузеві пріоритети – водопостачання та очищення повітря. В останні кілька років галузеве охоплення розширилося, в тому числі за рахунок поновлюваних джерел енергії та енергоефективності. У 2011 році більше ніж 80% кредитів направлено у сферу чистої енергетики. За 2010–2011 рр. капіталовкладення в чисту енергетику зросли з 1 до 13,3%, частка кредитів на поліпшення якості повітря знизилася з 47,7 до 32%, а на водопостачання збереглася на колишньому рівні – 33,8% [16].

Північноамериканську угоду з трудової співпраці націлено на сприяння ефективній реалізації національного трудового законодавства та норм, стимулювання трудового співробітництва між країнами.

Принципи трудового співробітництва включають:

- право на свободу асоціацій і організацій;
- право на колективну трудову угоду;
- право на проведення страйків;
- заборону примусової праці;
- охорону праці дітей і підлітків;
- мінімальний стандарт зайнятості;
- рівну оплату праці чоловіків і жінок;
- запобігання нещасним випадкам на виробництві та хворобам;
- виплату компенсації в разі нанесення шкоди здоров'ю внаслідок нещасного випадку або хвороби;
- захист прав працівників-мігрантів [16].

За Угодою країни взяли на себе такі зобов'язання:

1. У сфері охорони праці: національне трудове законодавство повинно відповідати високим трудовим стандартам.

2. У сфері вживання державних заходів: сприяння ефективному виконанню трудового законодавства; в разі порушення трудового законодавства кожна сторона зобов'язана залучати до проведення розслідувань компетентні власті.

3. У сфері приватних дій: при порушенні трудового законодавства сторони повинні надавати потерпілим можливість брати участь в судових засіданнях.

4. У сфері гарантії процедур: судові розслідування при порушенні трудового законодавства повинні бути чесними, рівноправними і прозорими; остаточне рішення по судових спорах представляється в письмовій формі і носить публічний характер.

5. У сфері засобів масової інформації: сторони зобов'язані забезпечити публікацію чи інший спосіб доступності національного законодавства, правил і процедур.

6. У сфері інформації: сторони повинні сприяти наданню інформації про трудове законодавство і сприяти навчанню в сфері трудових відносин [16].

Таким чином, угода про Північноамериканську зону вільної торгівлі закладалася як цілком успішна угода, яка сприятиме економічному зростанню, створенню більш високооплачуваних місць і зростанню добробуту населення

в трьох країнах-членах, сприятиме конкуренції, розширенню вибору і купівельній спроможності споживачів, фермерів і підприємців за рахунок полегшення доступності товарів, послуг та інвестицій, підвищить конкурентоспроможність бізнесу в країнах-членах.

2.8.2. Результативність реалізації угоди про Північноамериканську зону вільної торгівлі: економічний ефект

До моменту створення НАФТА економічні системи США, Канади і Мексики вже були значною мірою взаємопов'язані одна з одною. Наприклад, до середини 1990-х рр. Канада від 75 до 80% свого експорту реалізувала на території США. Доходи від експорту Канади в США становили до 20% канадського ВВП. З іншого боку, 75% з усіх іноземних інвестицій в економіку Канади були американського походження, а канадські інвестиції в американську економіку становили до середини 1990-х рр. 10% [23].

За більше ніж 20 років існування НАФТА відбулися значні зміни як в економічному розвитку окремих країн-членів, так і в їх спільній економічній діяльності. Це є цілком логічним. Як відомо, лібералізація торгівлі в межах окремого регіонального союзу збільшує національні ринки збуту та дозволяє її суб'єктам використовувати ефект економії на масштабах, тим самим підвищуючи цінову конкурентоспроможність їх продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. У той же час лібералізація торгівлі в межах окремого регіону сприяє загостренню конкуренції між окремими виробниками і тим самим сприяє розвитку технологій та інновацій [3-6].

В останні роки процеси нової економічної регіоналізації не тільки активізувалися, але й дещо змінили свій характер. Раніше вони були засобом подолання економічної нерівності між сусідніми країнами, їхня функція полягала у встановленні взаємовигідного зв'язку між найближчими країнами з майже однаковим рівнем економічного розвитку. Зараз регіональні угруповання все частіше починають виконувати координуючі функції та об'єднаними зусиллями своїх учасників відстоювати, перш за все, колективні інтереси даного угруповання в його конкуренції з іншими, не опікуючись проблемами подолання економічної відсталості окремих країн, що входять до нього. Тому дисбаланс у рівнях економічного, а часто і соціального розвитку національних економік, що є членами одного регіонального угруповання, не скорочується [12].

Цей висновок підтверджується й показниками економічного розвитку країн-членів НАФТА за останні роки (табл. 2.8.1) [11].

Так, тільки з 2013 року по 2015 рік обсяг реального ВВП США збільшився з 16720,0 млрд дол. США до 17970,0 млрд дол. США, в той час як обсяг реального ВВП Канади і Мексики зменшився з 1825,0 млрд дол. США до 1573,0 млрд дол. США і з 1327,0 млрд дол. США до 1161,0 млрд дол. США, відповідно. Те ж стосується й обсягів ВВП на душу населення: у США він постійно збільшувався – з 52,8 тис. дол. США до 55,9 тис. дол. США, а в Канаді

та Мексиці помітно знижувався – з 52,7 тис. дол. США до 44,8 тис. дол. США в Канаді і з 11,4 тис. дол. США до 9,5 тис. дол. США в Мексиці [11].

Таблиця 2.8.1

Динаміка ВВП країн-членів НАФТА за 2013–2015 рр.

	2013	2014	2015
Канада			
Населення, млн осіб	34,6	34,8	35,1
Реальний ВВП, млрд дол. США	1825,0	1794,0	1573,0
ВВП на душу населення, тис. дол. США	52,7	51,6	44,8
Мексика			
Населення, млн осіб	116,2	120,3	121,7
Реальний ВВП, млрд дол. США	1327,0	1296,0	1161,0
ВВП на душу населення, тис. дол. США	11,4	10,8	9,5
США			
Населення, млн осіб	316,7	318,9	321,4
Реальний ВВП, млрд дол. США	16720,0	17420,0	17970,0
ВВП на душу населення, тис. дол. США	52,8	54,6	55,9

Джерело: складено за даними [11].

Країни-члени НАФТА, завдяки співпраці, активізували свої торгово-економічні відносини, проте при цьому не тільки відкрилися нові можливості для розвитку, а й з'явився цілий ряд обмежень. Наприклад, США частково перенесли на територію Мексики частину своїх промислових виробництв, після чого імпорту широкого переліку товарів з цієї держави став здійснюватися за значно нижчими цінами у порівнянні з імпортом аналогічних товарів із самих США.

В цілому, за перші 10 років (1994–2003 рр.) дії угоди американсько-канадський товарообіг виріс у 2 рази. У 2003 році частка США в канадському експорті досягла 86%, в імпорті – 60,6%. В США було вивезено 47,6% обсягу промислового виробництва Канади в порівнянні з 35% у 1992 році. Канада зміцнила свої позиції як найбільшого торгового партнера США. Помітний, хоча і не настільки значний вплив інтеграція з Канадою виявила й на економіку США [25].

До 2015 року товарообіг США з Канадою збільшився у 3 рази, з Мексикою – більш ніж у 6 разів. За цей же час оборот тристоронньої торгівлі зріс із 300 млрд дол. США до більше ніж 1,1 трлн дол. США. Сьогодні США експортують в Канаду і Мексику товарів у 5 разів більше, ніж в Китай, і майже в 2 рази більше, ніж в країни Євросоюзу. У свою чергу, Мексика і Канада направляють на північноамериканський ринок понад 75% всього свого експорту (табл. 2.8.2) [11].

Таблиця 2.8.2

**Динаміка обсягів тристоронньої торгівлі країн-членів НАФТА,
1995–2015 рр., млрд дол. США**

	1995	2000	2005	2010	2015
США	124,6	271	292	328	407
Канада	111,12	217,37	274,85	273,93	296,78
Мексика	64,58	141,37	178,4	243,1	313,6

Джерело: складено за даними [11, 19].

Аналізуючи дані таблиці, можна помітити, що регіональний товарообіг країн НАФТА протягом 1995–2015 рр. має позитивну тенденцію. Найбільшу частку в загальному обсязі товарів, що поставляються, в розглянутий період займали США, а потім вже Канада і Мексика. Найвища частка у тристоронній торгівлі США припала на 1995 рік, коли її значення склало 42%. В цьому ж році спостерігалася і найвища частка в регіональному товарообігу у Канади – 37%. Навпаки, для Мексики ситуація значно покращилася лише у 2015 році, коли її частка в тристоронній торгівлі склала 31%, що навіть перевищило канадську частку на 2% [11, 19].

Загалом тристороння торгівля в період з 1993 року по 2015 рік зросла в 3,5 рази і склала 1,03 млрд дол. США. При цьому найбільше збільшення відбулося в торгівлі між США та Мексикою, що становило 481,5 млрд дол. У 2015 році, а також у торгівлі між США та Канадою, яка склала 518,2 млрд дол. США (табл. 2.8.3) [11, 19].

Таблиця 2.8.3

**Темпи зростання обсягів торгівлі між країнами-членами НАФТА,
1993–2015 рр., млн дол. США**

	Номінальне збільшення	Реальне збільшення (скориговано за умов інфляції)
США–Канада	160,2%	63,5%
США–Мексика	465,0%	255,0%
Мексика–Канада	747,6%	432,5%
Тристороння торгівля	258,5%	125,2%

Джерело: складено за даними [11, 19].

Торгівля між Мексикою та Канадою розвивалась стрімко, якщо враховувати, що до створення НАФТА Канада і Мексика майже не мали торговельних зв'язків. Згідно з даними таблиці, реальне збільшення обсягів торгівлі між Мексикою та Канадою за 22 роки склало 432%, що вдвічі більше реального збільшення обсягів торгівлі між Мексикою та США. Це демонструє позитивний вплив створення НАФТА на розвиток тристоронньої торгівлі [11, 19].

За більше ніж 20 років існування НАФТА суттєво інтенсифікувалися потоки взаємних інвестицій між країнами-членами. Однак в цьому напрямку

спільної діяльності також спостерігаються деякі перекоси: особливо швидко зростали канадські й американські фінансові вкладення в економіку Мексики.

Обсяги взаємних інвестицій в рамках НАФТА у 2015 році відображені в табл. 2.8.4 [9].

Таблиця 2.8.4

**Обсяги взаємних інвестицій в рамках НАФТА у 2015 році,
млн дол. США**

	США	Канада	Мексика
США	х	16460	2801
Канада	16497	х	...
Мексика	8514	1755	х

Джерело: складено за даними [9].

Хоча в цілому обсяг взаємних інвестицій постійно збільшувався - тільки за 2005–2015 рр. їх обсяг зріс з 36,1 до 46,0 млрд дол. США, тобто збільшився в 1,3 рази м їхня частка в загальному обсязі іноземного інвестування економік всіх трьох країн знизилася з 23,3% в 1995 р. до 20,8% в 2015 р. При цьому найістотнішим було взаємне інвестування в рамках НАФТА для Мексики - 59,6% і Канади – 38,3% [9].

Таким чином, країни-учасники, підписуючи договір, крім ефективності партнерства, переслідували ще й ряд конкретних цілей: активізація торгівлі за рахунок ліквідації будь-яких форм обмежень, створення здорового конкурентного середовища, залучення інвестицій, забезпечення високого рівня захисту інтелектуальної власності тощо. Однак, на думку експертів, очевидно, що саме вільна торгівля є причиною зростаючої нерівності економік Канади і Мексики, порівняно з економікою США. Через високий ступінь залежності від американського ринку зросла вразливість економік Канади і Мексики в загальносвітовому масштабі.

2.8.3. Переваги та втрати від північноамериканської інтеграції для країн-учасниць

Основні ефекти НАФТА пов'язані зі стимулюванням зростання обсягу промислового виробництва й стимулюванням зайнятості. Вплив же інтеграції на динаміку економічного зростання країн-учасниць виявився неістотним.

Завдяки лібералізації в сфері торгівлі та інвестицій було створено ємний внутрішній ринок, вільний від обмежень взаємної торгівлі товарами і послугами і взаємних інвестицій з кількістю споживачів 474 млн осіб і сукупним ВВП 20,1 трлн дол. США. За роки функціонування НАФТА середньорічний темп приросту ВВП в США склав 3,0%, в Канаді – 3,1% і в Мексиці м 2,9% [9].

Одна з головних переваг НАФТА полягає у формуванні найбільшої в світі зони вільної торгівлі, сукупний ВВП якої дорівнює 1/3 світового ВВП; як наслідок цього – ще одна перевага – зростання добробуту населення завдяки зростанню ВВП з 7,6 трлн дол. США до 20,1 трлн дол. США за 1993–2013 рр.

Третя перевага полягає в динамічному зростанні взаємної торгівлі, коли частка взаємного експорту збільшилася за 1994-2013 рр. з 41,4 до 49,2%, а обсяг взаємного експорту – з 297 млрд дол. США до 1189 млрд дол. США, відповідно, або в 4 рази. В рамках НАФТА здійснюється 80% торгівлі Канади і Мексики, більше ніж 1/3 торгівлі США. Членство в НАФТА в середньому щорічно додає 60 млрд дол. до національного доходу США [9].

Четверта перевага полягає в підвищенні інвестиційної привабливості та стимулюванні припливу взаємних і зовнішніх інвестицій. Зростання інвестиційної привабливості сталося завдяки створенню зони вільної торгівлі та запровадженню інвестиційних норм до Угоди. Останні надали національного режиму інвесторам країн-партнерів, гарантування права на отримання справедливої компенсації у випадку експропріації, захист прав інвесторів на основі механізму розв'язання спорів.

Сукупні прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в економіку країн-членів НАФТА відрізнялися динамічним зростанням, починаючи з 1994 року. У 2013 році їх обсяг досяг 288 млрд дол. США і склав 20% від світових потоків прямих інвестицій [22–24]. Частка накопичених ПІІ в сукупному ВВП НАФТА зросла майже в 2 рази, з 8 до 15% за 1994–2012 рр. Накопичені прямі інвестиції США в Канаді зросли в 3,5 рази, а в Мексиці – в 5,6 рази; канадські інвестиції в США зросли в 3,9 рази, а в Мексиці – в 9,4 рази; мексиканські прямі інвестиції в США збільшилися в 4,9 рази і в Канаді – в 2 рази [24].

Як видно, найбільш динамічно росли канадські й американські інвестиції в економіку Мексики. Причина пов'язана із закритістю економіки Мексики на момент підписання угоди, проведенням реформування і дерегулювання економіки, тобто позначився ефект лібералізації мексиканської економіки. З точки зору Канади і Мексики, взаємні інвестиції складають істотну частку сукупних прямих інвестицій, залучених в їх економіку, а з позиції США – незначну частку. Разом з тим, вплив НАФТА на потоки прямих інвестицій в американську і канадську економіку є несуттєвим (з урахуванням їх відкритості на дату підписання угоди).

П'ята перевага – стимулювання зростання зайнятості. Тільки за перші 5 років в США було створено 1 млн нових робочих місць. За період з 1993 року рівень зайнятості збільшився на 23%, до 2012 року було створено 39,7 млн робочих місць, у тому числі 25 млн робочих місць у США і 12,5 млн робочих місць у Мексиці. Зайнятість у США зросла з 120 млн осіб у 1993 році до 155,4 млн осіб у 2013 році, в Канаді – з 12,8 млн осіб до 19,08 млн осіб і в Мексиці – з 31,3 млн осіб до 51,48 млн осіб, відповідно. Що стосується реальної оплати праці, то в американській промисловості вона практично не

змінювалася з 1994 року, в Мексиці реальна заробітна плата зросла порівняно з 1997 роком на 20% [22-23].

Недоліки НАФТА пов'язані зі збереженням величезної диференціації між США і Канадою, з одного боку, і Мексикою – з іншого, а також з асиметрією економічної взаємозалежності і взаємодоповнюваності між США і Канадою, між США і Мексикою, з одного боку, і між Канадою і Мексикою – з іншого.

Історично сформований невеликий обсяг взаємної канадсько-мексиканської торгівлі та інвестицій, хоча і зростає найдинамічнішими темпами, але зберігається на невисокому рівні.

Спочатку передбачалося, що НАФТА дозволить звузити відмінності в рівні оплати праці між США і Мексикою (19,50 і 4,50 дол./год., відповідно). Хоча членство в об'єднанні сприяло зростанню добробуту мексиканців, особливо в північних штатах і в столиці, але не змогло вирішити проблему мігрантів. Зросла легальна і нелегальна міграція з Мексики, за останні 40 років 12 млн мексиканців перетнули американський кордон як легально, так і нелегально. Кількість нелегальних мігрантів збільшилася з 270 тис. осіб у 1990-ті рр. до 315 тис. осіб у 2000-ті рр., а чисельність мексиканців, які легально проживають у США, – з 2,5 млн осіб у 1995 році до 7 млн осіб у 2007 році і в наступні роки знизилася до 900 тис. осіб [9–10, 15].

Від участі в НАФТА постраждали малі й середні компанії Канади і Мексики, в яких виявився брак фінансових ресурсів і вони не витримали конкуренції з американськими великими компаніями-виробниками. В цілому співвідношення переваг і витрат від інтеграційних процесів в НАФТА становить 10:1.

На мексиканській економіці сукупний вплив членства в НАФТА позначився позитивно, хоча переваги розподілилися нерівномірно. Мексиканська економіка знала періоди злету й періоди падіння після вступу в силу північноамериканських угод. Мексиканський ВВП зростав більш повільними темпами з 1994 року, що нижче потенціалу і нижче рівня, необхідного для вирішення соціально-економічних проблем. Останні були викликані глибоким спадом у мексиканській економіці відразу після вступу в силу Північно-американської угоди про зону вільної торгівлі [15].

Але подальше швидке пожвавлення економіки базувалося на перевагах від відкриття американського ринку для мексиканських товарів. Поряд з цим уряд зіткнувся з істотними витратами через неадекватне вирішення низки проблем: не було проведено податкову реформу і не реформовано енергетику в цілях пошуку нових фінансових надходжень для будівництва інфраструктури та фінансування соціальної сфери, включаючи освіту. Перераховані фактори обмежили можливості Мексики в отриманні переваг від членства в НАФТА і зменшили конкурентоспроможність промислових галузей.

Найбільші переваги для торгівлі припали на кінець 1980-х рр., коли уряд почав проводити торговельну лібералізацію. Нетто-ефект виявився позитивним завдяки спрощенню доступу мексиканських товарів на американський ринок збуту і зростання обсягу торгівлі зі Сполученими Штатами [9].

Найпомітнішим став вплив Північноамериканської зони вільної торгівлі на мексиканську економіку в зв'язку із наступними обставинами:

- географічне положення Мексики, її близькість до США. Вартісний обсяг національного експорту збільшився більше ніж у 4 рази в результаті зростання продажів у Північну Америку, причому найбільші продажі спостерігалися у 1992–1995 рр. За 1993–2013 рр. експорт Мексики в США збільшився з 49,5 млн дол. США до 277 653 млн дол. США, а в Канаду – з 3,3 млн дол. США до 25534 млн дол. США. Імпорт Мексики з США виріс з 50,8 млн дол. США до 216 331 млн дол. США, а з Канади – з 793 млн дол. США до 5 391 млн дол. США;

- значні зміни інвестиційного клімату в країні. Традиційно Мексика вважалася закритою економікою. В середині 1980-х рр. було проведено ринкові перетворення в деяких галузях, що послужило відправною точкою поступового формування відкритої економіки. Реалізація можливостей НАФТА дозволила розширити реформування інших галузей, в тому числі автомобілебудування, текстильної промисловості, фінансів, телекомунікацій, наземного транспорту. Національні порівняльні переваги у формі дешевої робочої сили, вільного доступу на значну частину канадського і американського ринків сприяли економічному підйому Мексики. Зазначені чинники мали значний вплив на приплив ПІІ, обсяг яких збільшився з 7,978 млрд дол. США у 1994 році до 17,2 млрд дол. США у 2013 році. Зауважимо цікаву закономірність: американські ТНК стали розширювати свою присутність в мексиканській економіці ще до початку переговорів про НАФТА. Загалом американські ПІІ зросли з 4,9 млрд дол. США у 1987 році до 8,5 млрд дол. США у 2013 році [9–10].

Разом з тим, Угода гарантувала вільний доступ товарів з інших країн НАФТА на мексиканський ринок, тобто дозволила закріпити раніше отримані переваги. Капіталовкладення направлялися на внутрішній ринок завдяки поліпшенню економічного і правового клімату, але динаміка інвестиційних потоків пов'язана зі статичним ефектом стимулювання припливу і відпливу капіталів. Мексика розширила свою присутність в американській економіці – її прямі інвестиції в США за 2002–2012 рр. зросли з 2,3 млрд дол. США до 2,8 млрд дол. США, а зарубіжні ТНК збільшили виробничі потужності в Мексиці [10].

Формування НАФТА не стало основним стимулом припливу американських капіталовкладень в Мексику, хоча, завдяки реформуванню правового режиму, починаючи з середини 1980-х рр., інвестиційний клімат кардинально змінився. Раніше діяли жорсткі обмеження на іноземні інвестиції, але під впливом боргової кризи ситуація почала змінюватися. Це сталося спочатку на національному рівні, а потім в рамках формування Північноамериканської зони вільної торгівлі. НАФТА справила великий вплив на приплив іноземних інвестицій, підвищивши привабливість мексиканської економіки. ТНК зіграли важливу роль в досягненні відкритості мексиканської економіки для товарів, послуг і капіталів з США і Канади на основі трансформації імпортозамінних галузей в експортоорієнтовані галузі [9].

Швидке зростання макіладорес – вільних економічних зон, в яких були сильні позиції зарубіжних компаній (в основному американських), – прискорило процес лібералізації мексиканської економіки. Але основний внесок зарубіжних компаній був пов'язаний з передачею технологій. Мексиканська економіка досягла досить високого рівня, коли місцеві фірми змогли абсорбувати нові технології, вже ввезені і використані ТНК. Останні, діючи в Мексиці, здатні значно стимулювати підтримання сталого економічного зростання.

Таким чином, участь Мексики в НАФТА стимулювала приплив ПІІ в економіку країни завдяки реформуванню і лібералізації національної економіки у зв'язку з виконанням зобов'язань в рамках інтеграційного угруповання. При цьому, в разі відсутності Угоди про зону вільної торгівлі, реформування і інші поліпшення інвестиційного клімату країни не опинилися б такими значними. Завдяки формуванню ринкової економіки, географічній близькості до США і наявності дешевої робочої сили Мексика отримала найвищі порівняльні переваги за рахунок участі в інтеграційному угрупованні. Звідси можна зробити висновок, що регіональна інтеграція створює нові конкурентні переваги для національних і зарубіжних інвесторів на внутрішньому мексиканському, а також американському і канадському ринках. В результаті значно виріс обсяг залучених ПІІ, особливо з країн, що не входять в НАФТА. Відбулася модернізація виробництва і зростання частки обробних галузей – автомобілебудування, електроніки, виробництва комп'ютерів, а також створення об'єктів інфраструктури [9-10].

В той же час угода не зробила позитивного впливу на скорочення рівня диференціації доходів на душу населення в Мексиці, з одного боку, і в США і Канаді – з іншого. За оцінкою Світового банку, членство в інтеграційному угрупованні сприяло зниженню диференціації в рівнях економічного розвитку між країнами. Угода допомогла мексиканським промисловцям швидше прийняти американські технологічні інновації з відповідним ефектом у зростанні кількості і якості робочих місць. Бізнес-цикли в трьох країнах відрізняються більш швидкими темпами синхронізації з моменту вступу в силу Північно-американської угоди, що загострило чутливість мексиканської економіки до загальногосподарської кон'юнктури в США.

За оцінками аналітиків, НАФТА прямо і побічно сприяла пожвавленню мексиканської економіки після кризи 1995 року. У Мексиці було розроблено програму реформ з урахуванням зобов'язань перед інтеграційним угрупованням, а також членство в Угоді сприяло проведенню ринкових реформ і зростанню припливу ПІІ. За оцінкою Світового банку, без членства в НАФТА обсяг залучених ПІІ в Мексику був би на 40% менше [9-10].

Але НАФТА справила недостатній вплив на скорочення розриву в рівнях економічного розвитку між США і Мексикою. Головне – Мексиці слід більше інвестувати в освіту, інновації, інфраструктуру і якість національних інститутів. Що стосується рівня заробітної плати, то він незначно збільшився в період з кінця 1980-х до середини 1990-х рр. Зростання реальної заробітної плати тривало до 2000 року при середньорічному темпі приросту 11,8%. У 1988 році

реальна заробітна плата кваліфікованих робітників в середньому в 2,25 рази була вищою, ніж у некваліфікованих робітників. За оцінкою Світового банку, НАФТА справила значний вплив на мексиканську економіку, але членство в ній не вплинуло на скорочення розриву між рівнями оплати праці в Мексиці і в США [9-10].

Одним з найбільш суперечливих напрямків впливу НАФТА на Мексику є сільське господарство. У ньому найбільшою мірою позначився ефект витіснення аграрних працівників. Однак не можна стверджувати, що всі зміни в мексиканському сільському господарстві пов'язані з членством в інтеграційному угрупованні. Є і конкуренція з боку закордонних постачальників, в основному американських, є і фактори, пов'язані з реформуванням аграрного сектора. Спочатку в країні розраховували, що ціни на мексиканські аграрні культури знизяться або, як мінімум, збережуться на стабільному рівні. Головна причина полягає в усуненні державного втручання в ціноутворення і торгівлю базовими культурами. Ціни на експортні сільськогосподарські товари (овочі і фрукти) повинні були зберегтися на стабільному рівні, тобто не підпадали під державне регулювання і до, і після вступу в НАФТА [9].

Вважалося, що внутрішні реформи в Мексиці і НАФТА приведуть до «закону однієї ціни» на аграрну продукцію, вироблену в Північній Америці. Ціни на основне продовольство, вироблене в Мексиці, підтримувані на фіксованому рівні, знизяться внаслідок конкуренції з боку американських товарів. Очікувалося, що членство в НАФТА і подальше реформування сільського господарства приведуть до зростання продуктивності в сільському господарстві Мексики внаслідок загострення конкуренції. При цьому обсяг виробництва в галузях, які традиційно підтримувалися державою, знизиться через зростання більш дешевого імпорту з США, а обсяг виробництва в експортоорієнтованих галузях (фрукти й овочі) виросте. В результаті подібних змін збільшиться зайнятість в окремих галузях, але не настільки, щоб поглинути всіх аграрних працівників, витіснених з інших сфер [10].

Ефект НАФТА проявився в основному в перші десять років. Так, за 1993–2003 рр. мексиканський експорт аграрної продукції в США збільшився з 2,7 млрд дол. США до 6,3 млрд дол., в Канаду – з 136 млн дол. США до 409 млн дол. Особливо швидко зростає експорт цукру і цукровмісних продуктів і напоїв, а також зернових. Мексиканський імпорт з США теж виріс – з 3,6 млрд дол. до 7,9 млрд дол. США [9, 15].

Рівень зайнятості в сільському господарстві Мексики був тісно пов'язаний з торговою лібералізацією та індустріалізацією. Частка зайнятих в сільському господарстві досить висока в період дії НАФТА, і втрата роботи фермерами пов'язана з ростом аграрної продуктивності праці. За оцінками експертів, скасування мит в Мексиці призвело до скорочення зайнятості в сільському господарстві на 800 тис. осіб. Акцент у розвитку змістився на користь великих ферм і тваринницьких господарств фабричного типу. Членство Мексики в НАФТА сприяло зростанню експортоорієнтованого аграрного виробництва, але не виробництва, орієнтованого на внутрішнє споживання.

Збереглися відмінності в рівні продуктивності праці між північними й південними штатами країни. Ще одна проблема пов'язана з труднощами одержання кредиту в приватному банку під держгарантії, а також з високими процентними ставками. Для вирішення цієї проблеми у 2002 році було організовано Фонд *Financiera Rural* з надання мікрокредитів фермерам для покупки аграрної техніки і технологій [10].

В цілому складно оцінити вплив НАФТА на міграцію населення з сільськогосподарських районів в місто і міграцію з Мексики в США через наявність численних факторів. Міграція сільського населення в місто викликана не стільки членством в НАФТА, скільки лібералізацією сільського господарства, що почалася ще в 1960-ті рр. Інші витрати членства в інтеграційній угоді для мексиканської економіки включають: поглиблення розриву в рівнях доходів населення; розорення близько 30 тис. малих і середніх промислових підприємств; скорочення рівня заробітної плати на підприємствах, які не розміщені в зонах *макіладорес* [9].

Ставлення до НАФТА в Мексиці досить неоднозначне. Велика частина суспільства позитивно оцінює членство внаслідок лібералізації торгівлі зі США і Канадою, створення нових робочих місць і мексиканського бізнесу, скорочення бідності і поліпшення умов життя населення. Критика угоди пов'язана з негативним впливом на сільське господарство, дрібні фермерські господарства і недостатніми державними заходами щодо сприяння зростанню конкурентоспроможності.

Не вдалося скоротити розрив у рівнях економічного розвитку Мексики і США: темпи економічного зростання мексиканської економіки виявилися не такими високими, як прогнозувалося. Зокрема за 1995–2007 рр. середньорічні темпи приросту ВВП США становили 3,1%, а Мексики – 3,7%, і хоча вони були вище американських темпів, але виявилися явно недостатніми для подолання розриву в рівнях економічного розвитку [8].

Для американської економіки сукупний ефект НАФТА є незначним, оскільки на двосторонні зв'язки припадає менше 3% ВВП США. Звідси видно, що будь-які зміни в структурі торгівлі з Мексикою не можуть бути значними для американської економіки. В окремих галузях ефект, пов'язаний з торгівлею, міг би бути більшим, особливо в галузях, які зазнали лібералізації – текстильній, виробництві одягу і автомобілебудуванні. Їхнє розташування в Мексиці завдяки фактору дешевої робочої сили негативно позначилося на рівні зайнятості в цих галузях. Торгівельна лібералізація з Мексикою вплинула на американське автомобілебудування (з Канадою – меншою мірою в силу більш високого рівня економічної взаємозалежності між двома країнами). За Угодою були усунені митні збори, нетарифні обмеження, включаючи правила походження, підвищився рівень захисту прав інтелектуальної власності, скоротилися обмеження в державних закупівлях, що сприяло зростанню взаємної торгівлі автомобілями та їх частинами між США і Мексикою, а Мексика стала головним постачальником автомобілів на американський ринок.

Що стосується текстилю та одягу, то в Угоді передбачено усунення мит і квот на товари, вироблені в Мексиці, і ліквідація мексиканських мит на текстиль і одяг зі США. Для отримання вільного режиму в торгівлі товари повинні відповідати правилам походження, згідно з якими одяг для взаємної торгівлі повинен бути виробленим з волокон, що, в свою чергу, виробленні в рамках зони вільної торгівлі. Якби не ця вимога, одяг ввозився б масово з Китаю [17].

Деякі американські галузі отримали переваги за рахунок зростання попиту на американську продукцію в Мексиці, що збільшило рівень зайнятості. Але інші галузі втратили робочі місця. В цілому дані про ефект торговельної лібералізації в стосунках з Мексикою обмежені, і його важко оцінити.

Інші переваги для американської економіки пов'язані з розвитком капіталомістких і високотехнологічних виробництв, зростанням зайнятості в них і в сфері послуг, зростанням обсягу сільськогосподарського виробництва та зростанням зайнятості в сільському господарстві. На частку Канади і Мексики припадає 37% сукупного зростання американського аграрного експорту з 1993 року [17].

Противники Угоди вважають, що НАФТА негативно вплинула на рівень зайнятості в американській промисловості, на рівень оплати праці, на сальдо торгового балансу і на міграцію мексиканців в США. Зокрема 70% торгового дефіциту США з Мексикою і Канадою доводиться на енергоресурси. В цілому за 1993–2013 рр. він збільшився з 7 млрд дол. до 96 млрд дол. США, з яких 81 млрд дол., тобто дві третини, доводиться на американський імпорт енергоресурсів. Членство в НАФТА сприяло динамічному зростанню американської торгівлі товарами з країнами-партнерами. За 1993–2013 рр. товарний експорт США в Канаду і Мексику виріс зі 141,8 млрд дол. до 529 млрд дол. США, збільшившись порівняно з показниками 1994 року на 506% в торгівлі з Мексикою і на 192% – з Канадою. У 2013 році на НАФТА доводилося 32% сукупного американського експорту і 26% імпорту [18].

У товарній структурі американського експорту переважають обладнання, транспортні засоби, електричне обладнання, паливо і вироби з пластмаси. Американський імпорт з країн НАФТА за 1993-2015 рр. збільшився з 150,8 млрд до 625 млрд дол. США. Основні товарні позиції американського імпорту від партнерів – паливо, транспортні засоби, електричне обладнання та золото [18].

У 2015 році США мали дефіцит в торгівлі з країнами-членами Угоди в розмірі 96 млрд дол. США. На НАФТА доводиться 26,8% американського сукупного торговельного дефіциту. Експорт комерційних послуг з США до країн НАФТА виріс з 27,4 млрд у 1993 році до 81,3 млрд дол. США у 2015 році, а імпорт – з 16,5 млрд до 41,7 млрд дол. США, відповідно. Сальдо торгового балансу – позитивне, і у 2015 році воно склало 39,6 млрд дол. США [20].

Підвищилася інвестиційна привабливість американської економіки, що відбилося на динаміці інвестиційних вкладень. ПІІ країн НАФТА в США в 2015 році склали 224,7 млрд дол. США. В таких сферах, як промисловість,

фінанси, страхування і банки (для порівняння: у 1993 році – 41,6 млрд дол.) США є головним інвестором в економіку країн-партнерів. За 1993–2015 рр. обсяг американських прямих інвестицій зріс з 85,1 млрд до 410,4 млрд дол. США [4]. Галузеві переваги американських інвесторів – промисловість, фінанси і страхування, видобуток природних ресурсів [20].

В середньому щорічно 16,5 млн американців (зі 140 млн) залишаються без роботи, а більше ніж 18 млн осіб її знаходять. За підрахунками експертів, приблизно 100 тис. щорічних втрат робочих місць пов'язане з НАФТА, що становить 0,6% американського ринку зайнятості. Згідно з іншими даними, створення робочих місць в Канаді і Мексиці призвело до того, що біль ніж 800 тис. американців стали безробітними. Найбільша втрата робочих місць сталася в штатах Огайо, Мічиган, Пенсільванія, Нью-Йорк, Північна Кароліна, Техас, Коннектикут, Нью-Джерсі, Каліфорнія, Індіана і Флорида [20].

В цілому сукупний ефект НАФТА виявився позитивним, але очікування прихильників Угоди виправдалися не повною мірою. Вона привела до зростання багатства американських великих компаній і інвесторів, але й до витрат для американських промислових працівників.

Канадська економіка отримала менший обсяг переваг у порівнянні зі США і Мексикою. Важлива перевага участі Канади в НАФТА пов'язана із більш швидкими темпами зростання її ВВП порівняно з іншими партнерами. Сталося поглиблення спеціалізації канадської економіки, розвиток капіталомістких і високотехнологічних виробництв, підвищення конкурентоспроможності канадського експорту, зростання частки промислової продукції в національному експорті. Один з позитивних ефектів полягає в зростанні взаємної торгівлі, яка за 1994–2008 рр. збільшилася в 2 рази зі США і більше ніж у 4 рази – з Мексикою. Змінилася товарна структура канадського експорту на користь продукції з більш високою доданою вартістю (автомобілі, обладнання та промислова продукція) [17].

Переваги полягають у поліпшенні доступу на раніше закритий мексиканський ринок збуту, особливо в галузях, які раніше захищалися протекціоністськими засобами, таких як автомобілебудування, фінансові послуги, енергетика і рибальство. Канадський експорт до Мексики став більш диверсифікованим завдяки політиці мексиканського уряду, спрямованої на лібералізацію в сфері енергетики, банківських послуг, телекомунікаційних послуг і транспорту, що дозволило канадським компаніям розширити експорт до Мексики.

Інший ефект – зростання припливу іноземних інвестицій. Функціонування НАФТА підвищило привабливість Канади для іноземних інвесторів, створивши великі можливості для канадців із залучення капіталів з двох інших країн-учасниць НАФТА. Близько 70% прямих іноземних інвестицій, залучених в канадську економіку, належать партнерам по НАФТА. Відчутні результати досягнуті в залученні в Канаду прямих інвестицій у сферу фінансових послуг, у розвиток транспорту, автомобілебудування, хімічної промисловості, енергетики, телекомунікаційних послуг, виробництва продовольства і напоїв.

Зростання інвестиційних потоків дозволило провести модернізацію підприємств і устаткування.

Основним інвестором в канадську економіку є Сполучені Штати, на їх частку припадає 2/3 сукупних ПІІ. Одночасно США є головним реципієнтом канадських інвестицій, які залучаються на основі злиттів і поглинань, партнерств, спільних підприємств, стратегічних альянсів або інвестицій в нові проекти. Це дозволило активізувати операції канадських компаній, вийти на нові ринки, купувати нові технології, ресурси і навички [18].

Виконання норм Угоди стимулювало канадсько-мексиканські інвестиційні зв'язки. Тільки за перші 5 років дії цієї Угоди канадські прямі інвестиції в Мексику зросли в 4 рази в добувну промисловість, у сфери банківських і телекомунікаційних послуг. Мексиканські інвестиції в економіку Канади хоча і ростуть, але зберігаються на невисокому рівні. Умови Угоди забезпечили більшу передбачуваність і стабільність інвестиційних режимів на основі гарантування справедливого, недискримінаційного та прозорого режиму для інвесторів в рамках зони вільної торгівлі. НАФТА сприяла і зростанню конкурентоспроможності економіки, і притоку іноземних капіталів. Інвестиції стимулювали збільшення кількості робочих місць і сприяли передачі високих технологій.

Інший ефект членства Канади в НАФТА пов'язаний з ростом частки взаємних потоків капіталів у сукупних ПІІ. Максимальними інвестиційні вигоди для Канади виявилися в сфері фінансових послуг, комунікацій, транспортного обладнання, автомобілебудування, хімічної індустрії, виробництві напоїв і продовольства, у виробництві електроенергії [9].

Зріс рівень зайнятості в капіталомістких і високотехнологічних галузях, у сфері послуг завдяки зростанню економічної активності на основі торговельної лібералізації. У Канаді 20% робочих місць створено в торгівлі. Зростання американського імпорту з Канади стимулювало нові робочі місця з більш високою оплатою праці в автомобілебудуванні, агробізнесі, енергетиці, авіакосмічній галузі і на транспорті. Підвищився освітній рівень канадців. Членство в НАФТА позитивно позначилося на канадському сільському господарстві, стимулювавши зростання обсягу виробництва і підвищення рівня зайнятості. Отримали переваги і міста, близько розташовані до американського Детройту, в яких розвинене виробництво автомобільних запасних частин і їх складання по обидва боки кордону. Східні і західні регіони Канади виявилися у вигравшій від реекспорту в НАФТА і зростання обсягу вантажоперевезень через свої порти [10].

Витрати участі в Північноамериканській угоді про зону вільної торгівлі для Канади складаються в скороченні зайнятих в трудомістких галузях, які були переведені в Мексику завдяки фактору дешевої робочої сили, а також в закритті малих і середніх компаній, які не витримали конкуренції з великими американськими ТНК.

Щодо перспектив розвитку НАФТА, то, на думку одних експертів, необхідно сформувати НАФТА+ або Північноамериканський союз із введенням

спільної валюти. Їм протистоять інші аналітики, які вважають, що НАФТА і без цього домоглася чималих успіхів в економічній інтеграції.

У 2005 році була висунута ідея створення Північноамериканського співтовариства в сфері економіки і безпеки та введення єдиної валюти – амеро. Але ці ідеї так і залишилися на папері. Що стосується валютної інтеграції, то, на думку її противників, вона призведе до непоправної втрати економічного і політичного суверенітету. Валютна політика буде залежати від дій ФРС США. Канадський уряд матиме менше можливостей протистояти інфляції і боротися з рецесією [14].

Взагалі в останні роки ведуться дебати про перегляд деяких норм Північноамериканської угоди про зону вільної торгівлі в сферах енергетики, автомобілебудування, сільського господарства, безпеки кордонів, зміни клімату та енергетичної безпеки з урахуванням норм угод, підписаних США пізніше, тобто мова йде про угоду НАФТА+. Інший напрямок дискусій про перспективи північноамериканської інтеграції – формування митного союзу з єдиним зовнішнім тарифом [7].

При цьому президент США Д. Трамп уже дав зрозуміти керівництву країн-партнерів, що він готовий до переговорів зі зміни угоди. Якщо вони виявлять таке бажання, можна вести переговори в поточних рамках угоди. Якщо ні, то США зможе говорити про вихід з цієї угоди в майбутньому (переукладання угоди НАФТА було однією з передвиборних обіцянок Д. Трампа) [1].

Список використаних джерел:

1. Антипов В. И. Доктрина Трампа. [Електронний ресурс] / В. И. Антипов. – Режим доступу : <http://rusrand.ru/forecast/doktrina-trampa/> (дата звернення 14.03.2017).
2. Гусейнов О. Р. Международно-правовое регулирование взаимных инвестиций в НАФТА. [Електронний ресурс] / О. Р. Гусейнов. – Режим доступу : www.eurasialegal.info/index.php?id=4384&option=com_content&view=article/ (дата звернення 14.03.2017)
3. Довгаль О. А. Регіональні торговельні угоди як чинник подальшої лібералізації міжнародної торгівлі / О. А. Довгаль // БІЗНЕС ІНФОРМ. – 2014. – №5. – С. 76–80.
4. Довгаль О. А. Діалектична єдність національних і глобальних інтересів як передумова їх взаємної реалізації / О. А. Довгаль // БІЗНЕС ІНФОРМ. – 2016. – №11. – С. 31–35.
5. Довгаль О. А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобалізації світової економіки : (Питання теорії методології) / О. А. Довгаль. – Харків : Вид-во НУА, 2004.
6. Довгаль О. А. Світогосподарська взаємодія в інтегрованому глобальному світі: специфіка та динаміка / О. А. Довгаль // Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : колективна монографія / кол. авт.; за ред. проф. А. П. Голікова, проф. О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – С. 48–61.
7. Костюнина Г. М. Североамериканская интеграция: 20 лет спустя / Г. М. Костюнина // Вестник МГИМО Университета. – 2015. – № 2. – С.231–241.

8. Меланьина М. В. НАФТА: макроэкономическая динамика, роль в мире и необходимость модернизации интеграционных процессов / М. В. Меланьина, А. В. Савинский, Д. В. Кузьмин // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 3–1 (80–1). м С. 86–91.
9. Canada should focus on NAFTA and Mexico / L. Dawson, Financial post / June 10, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://business.financialpost.com/fr-comment/canada-should-focus-on-nafta-and-mexico> (дата звернення 15.01.2018)
10. Canada's trade with Mexico : where we've been, where we're going and why it matters / Laura Dawson. Canadian Council of Chief Executives, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ceocouncil.ca/wp-content/uploads/2017/02/Canadas-trade-with-Mexico-Laura-Dawson-February-2017.pdf> (дата звернення 15.01.2018)
11. CIA World Factbook, 2017. Режим доступа : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/> (дата обращения: 06.08.2017) и Free Trade Agreements: Impact on US Trade and Implications for US Trade Policy. CRS, 2016. Р.
12. Dovgal O. Protectionism VS liberalisation of international trade: balance under the economic turbulence. // Вісн. Харк. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – Т. 1. – № 1144. – Харків, 2015. – С. 12-15.
13. Embassy of the US. Trade and Economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mexico.usembassy.gov/eng/eatag glance_trade.html (дата звернення 15.01.2018)
14. Industry Canada, Trade Data Online, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html> (дата звернення 15.01.2018)
15. Mexico-Canada Trade Report 2017, Representative Office of the Ministry of Economy of Mexico in Canada [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ottawa.economia.gob.mx/swb/work/models/Ottawa/Resource/1/1/pdfs/Can_Dic17.pdf (дата звернення 15.01.2018).
16. North American Free Trade Agreement // NAFTA Secretariat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nafta-sec-alena.org/Home/Legal-Texts/North-American-Free-Trade-Agreement?mvid=2> (дата звернення 15.01.2018)
17. Office of the US Trade Representative [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ustr.gov/countries-regions/americas/canada> (дата звернення 15.01.2018)
18. PwC Economics, World in 2050 (January 2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.pwc.com/en_GX/gx/world-2050/assets/pwc-world-in-2050-report-january-2013.pdf (дата звернення 25.01.2018)
19. The Observatory of Economic Complexity : ОЕС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://atlas.media.mit.edu/ru/> (дата звернення 25.01.2018)
20. The Bureau of Economic Analysis online database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bea.org/> (дата обращения: 28.01.2018).
21. The Treaty of the North American Free Trade Agreement (1992) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.state.gov/documents/organization/6047.pdf> (дата обращения: 28.01.2018).
22. The US International Trade Commission's Interactive Tariff and Trade Data Web [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dataweb.usitc.gov/> (дата обращения: 28.01.2018).

23. United States International Trade Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.usitc.gov/research_and_analysis/year_in_trade.htm (дата звернення 25.01.2018)

24. US department of commerce [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c1220.html> (дата звернення 25.01.2018)

25. World Investment Report: 2017. Investing in the SGDs : An Action Plan. UNCTAD, Geneva, 2017. Annexes Tables [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx> (дата звернення 15.01.2018).

2.9. Соціокультурні глобалізаційні тенденції та ідеологія крос-культурного менеджменту

Соціокультурні глобалізаційні тенденції не можуть викликати миттєвого стирання кордонів і виникнення загальної однотипної культури. У світі нараховується до двохсот держав і десятки тисяч культурних відмінностей, тому компанії можуть здійснювати міжнародну діяльність тільки базуючись на міжкультурній і міжнаціональній компетенції.

Крос-культурний менеджмент здійснюється на стику культур: на макрорівні – управління на стику національних та регіональних культур, на мікрорівні – на стику територіальних, вікових, професійних, організаційних та інших культур.

2.9.1. Роль крос-культурного менеджменту у діяльності міжнародних бізнес-структур

В більш вузькому розумінні, крос-культурний менеджмент – це складова частина системи управління людськими ресурсами, яка може забезпечувати розробку та впровадження сучасних технологій навчання ефективному веденню бізнесу в умовах розмаїття культур, що існує в процесі глобалізації, з метою запобігання міжкультурних конфліктів [11-13].

Термін «крос-культурний» передбачає переплетення великої кількості мов, культур та аналіз їх взаємодії, на відміну від терміна «міжкультурний», який застосовується тільки для аналізу двох культур [4].

Крос-культурний менеджмент можливо розглядати як «сукупність різних рівнів культури в бізнес-середовищі, які базуються на управлінні відносинами, що виникають на перетині національних і організаційних культур» [18].

У крос-культурному менеджменті розробляються культурно-універсальні підходи та методи аналізу культурної різноманітності та зв'язку культури з економічними, соціальними і політичними змінними, які повинні бути враховані при організації діяльності міжнародних інтегрованих бізнес-структур.

Крос-культурний менеджмент розглядає не тільки управлінські проблеми, але й соціально-психологічні та культурні особливості, які відображають унікальний і специфічний погляд на проблеми організації й управління бізнесом у різних країнах для міжнародних інтегрованих бізнес-структур, оскільки у фокусі його уваги не тільки макро-, мікроекономічні та соціальні проблеми, а й окремі люди (працівники, споживачі тощо) з їх потребами, мотивами, емоціями, уявленнями та віруваннями, які можуть діяти і приймати рішення алогічно і нерационально. Більше того, багато їх проявів та мотивів поведінки пояснюються саме особливостями культури, в якій вони пройшли соціалізацію, що й визначає культурну специфіку багатьох економічних, політичних і соціальних процесів на індивідуальному і груповому рівнях в різних країнах [5].

Крос-культурний менеджмент дозволяє вирішувати наступні завдання міжнародним компаніям: 1) допомагати в управлінні діловими відносинами, які виникають в полікультурному середовищі (створення толерантної взаємодії, успішних комунікацій, умов плідної праці та прибуткового бізнесу на перетині різних ділових культур); 2) регулювати міжкультурні конфлікти в бізнес-середовищі, 3) розвивати крос-культурні компетенції власників бізнесу, менеджерів, персоналу [1, 6].

Незважаючи на те, що особливістю культурних цінностей є їх відносна стабільність, яку відзначають багато вчених, наприклад, Р. Хофстед [19, 24], Ш. Шварц, А. Барді і Дж. Бьянчі [29], можна помітити, що культурні цінності поступово змінюються. Соціальна адаптація до технологічного прогресу, зростання добробуту, контакти з іншими культурами та інші зовнішні чинники призводять до зміни ціннісних пріоритетів у багатьох країнах, що впливає на формування корпоративної культури і в міжнародних інтегральних бізнес-структурах.

Зміни в соціально-економічному середовищі впливають на життєвий досвід окремих індивідів різних країн, сприяючи зміні переконань, позицій і цінностей на індивідуальному рівні. Проте культура країни в цілому повільно піддається змінам, що пов'язано із впливом інститутів суспільства. При цьому світогляд людини визначається його власним життєвим досвідом, що пояснює те, наприклад, чому політичні системи, навіть тоталітарні, мають лише обмежену здатність змінювати культуру. Як зазначає Р. Інглехарт, окремі індивідууми чуйні до аспектів реальності, які безпосередньо їх стосуються [25].

Емпіричних досліджень, що розглядають зв'язок соціально-культурних вимірів, які впливають на формування міжнародних інтеграційних бізнес-культур, в даний час практично не проводиться, а досліджень, спрямованих на оцінку впливу культурних вимірів на економічні процеси, дуже мало. В даний час розглядається тільки взаємозв'язок макроекономічних показників і культурних вимірів. Однак оскільки культурні виміри, що виділяються різними авторами, відрізняються, то і зіставлення емпіричних даних не може відрізнитися повною достовірністю.

Розглядаючи деякі теоретичні дослідження, присвячені даному питанню, дослідники відзначають, що з часом суспільства і культури різних країн, а також їх окремі сегменти зазнають значних змін. Так, Г. Триандіс вважає, що

індивідуалізм поширюється по світу пропорційно зростанню добробуту. Згідно з даними досліджень, студенти в Японії в даний час більше індивідуалісти, ніж колективісти, хоча в цілому японська культура – колективістська [31].

Зростання міграції та соціальної мобільності також сприяє поширенню індивідуалізму в суспільстві. Дослідження мігрантів, які були проведені Г. Триандісом, встановили, що одні культурні елементи в процесі акультурації в новому суспільстві зникають, інші — навпаки, зміцнюються [31]. Вчені припускають, що найбільші помітні культурні відмінності (наприклад, в одязі) в процесі акультурації зникають, середньо помітні тенденції (у зміні звичаїв харчування) адаптуються і трансформуються, а найменш помітні, внутрішні відмінності (релігійні вірування, цінності) затверджуються і посилюються. Таким чином, не відбувається істотних змін всіх культурних елементів в одному напрямку.

Теорія міжпоколінної зміни цінностей дозволяє виділити кілька тенденцій у зміні соціокультурних факторів, які враховуються при здійсненні міжнародного бізнесу [7]:

- у загальній світовій перспективі цінності постмодерну отримують найбільше поширення в суспільствах, де спостерігається найвищий рівень багатства і ступінь впевненості в майбутньому. Для населення ж бідних за доходами суспільств на першому плані стають переважно цінності виживання;

- усередині кожного окремого суспільства цінності постмодерну найбільше поширення отримують серед шарів, які сильніше за інших відчують впевненість у майбутньому. Найбільш заможні мають найкращу освіту і дотримуються діапазону цінностей, характерних для ситуації екзистенціальної безпеки, включаючи цінності «постматеріалізму», а шари, чиє становище найменш надійне, будуть продовжувати віддавати перевагу цінностям виживання;

- в періоди процвітання в короткостроковій перспективі буде посилюватися тенденція до акцентування цінностей благополуччя, а навпаки, економічний спад, громадські заворушення або війна змусять людей робити наголос на цінностях виживання;

- довгострокові зміни знаходять відображення у положеннях гіпотези ціннісної значущості відсутнього, тобто в країнах, які прожили в умовах високого рівня безпеки хоча б протягом декількох десятиліть, відбувається довготривалий зсув з цінностей виживання до цінностей самовираження. Це не універсальна тенденція, що охоплює весь світ: зсув до цінностей самовираження відбувається, головним чином, у суспільствах, які досягли настільки високого рівня процвітання і безпеки, що суттєва частка населення приймає виживання як належне. Такий зсув не відбудеться у суспільствах, які не випробували підйому добробуту. При цьому це не виключно західний феномен: його слід очікувати в будь-якому суспільстві, яке зазнало перехід до високого рівня масової екзистенціальної безпеки;

- в країнах, які зазнали тривалий період підвищення економічної та фізичної безпеки, виникатимуть суттєві відмінності між ціннісними пріоритетами старших і більш молодих вікових груп: для останніх більш ймовірно висунення на

перший план цінностей самовираження, ніж для старших. У цьому відбивається той факт, що в роки свого особистісного становлення більш молоді пізнали більш високу ступінь безпеки, ніж старші в аналогічному віці. Фундаментальні ціннісні зміни в тій чи іншій країні настають, головним чином, по мірі того, як старші еліти змінюються елітами молодих;

- ціннісні відмінності поміж поколіннями повинні бути досить стабільними у часі: хоча скорочення віддачі від економічного розвитку на безпосередні умови безпеки або небезпеки будуть викликати короткострокові коливання, основні відмінності між поколіннями більш молодих і старших будуть зберігатися протягом тривалих періодів. Молоді не переймуть цінностей старших по мірі власного дозрівання і старіння, вони і після двох або трьох десятиліть продовжуватимуть демонструвати відмінні цінності, що характеризували їх на початку періоду;

- світові перспективи великих ціннісних відмінностей поміж поколіннями виникнуть у країнах, які пережили відносно високі темпи економічного зростання. Якщо б відмінності між цінностями молодших і старших представляли звичайну властивість людського життєвого циклу, вони виявлялися б всюди. Але якщо цей процес викликають історичні зміни ступеня екзистенціальної безпеки, що випробовується в роки перед дорослішанням, вікові відмінності в цінностях, які виявляються в цих країнах, відображають її економічну історію: розходження між цінностями молодших і старших буде найбільш значним в таких країнах, як Німеччина і Республіка Корея, які пережили найбільший підйом добробуту в останні 40 років. І навпаки, розходження в цінностях буде незначним або навіть його майже не буде відчуватися в Нігерії та Індії, де з 1950 р. по 2017 р. мало місце відносно незначне збільшення душевого доходу.

Отже, високі рівні процвітання повинні виражатися у високому рівні постматеріалізму та інших цінностей постмодерну, високі темпи економічного зростання повинні породжувати відносно швидкі темпи ціннісних змін і відносно великі ціннісні відмінності поміж поколіннями. Теорія ціннісних змін поміж поколіннями не тільки дозволяє прогнозувати які саме види цінностей і де саме вони повинні виходити на поверхню, але й прогнозує наскільки значний масив ціннісних змін повинен спостерігатися в певний період. Оскільки зміни базуються на зміні поколінь, то, знаючи розподіл цінностей за когортами років народження і величину когорт, можна оцінити, наскільки великий масив змін відбудеться за той чи інший період в результаті зміни поколінь [21].

2.9.2. Глобалізаційні тенденції, що впливають на формування соціокультурної середи в міжнародному бізнесі

Згідно з даними проекту «Всесвітній огляд цінностей» (англ. World Values Survey, WVS), можна відстежити зміни у ставленні населення більше ніж 100 країн світу до соціокультурних факторів, що впливають на розвиток сучасних форм міжнародного бізнесу [33]. Проаналізуємо основні прояви

соціокультурних глобалізаційних тенденцій, які впливають на формування соціокультурної середовища в міжнародному бізнесі.

Одним з основних проявів соціокультурних глобалізаційних тенденцій в сучасному міжнародному бізнесі можна вважати ставлення людей до праці. Проведені дослідження за період 1989–2014 рр. показали, що важливість праці в житті населення країн світу знижується (рис. 2.9.1) [33].

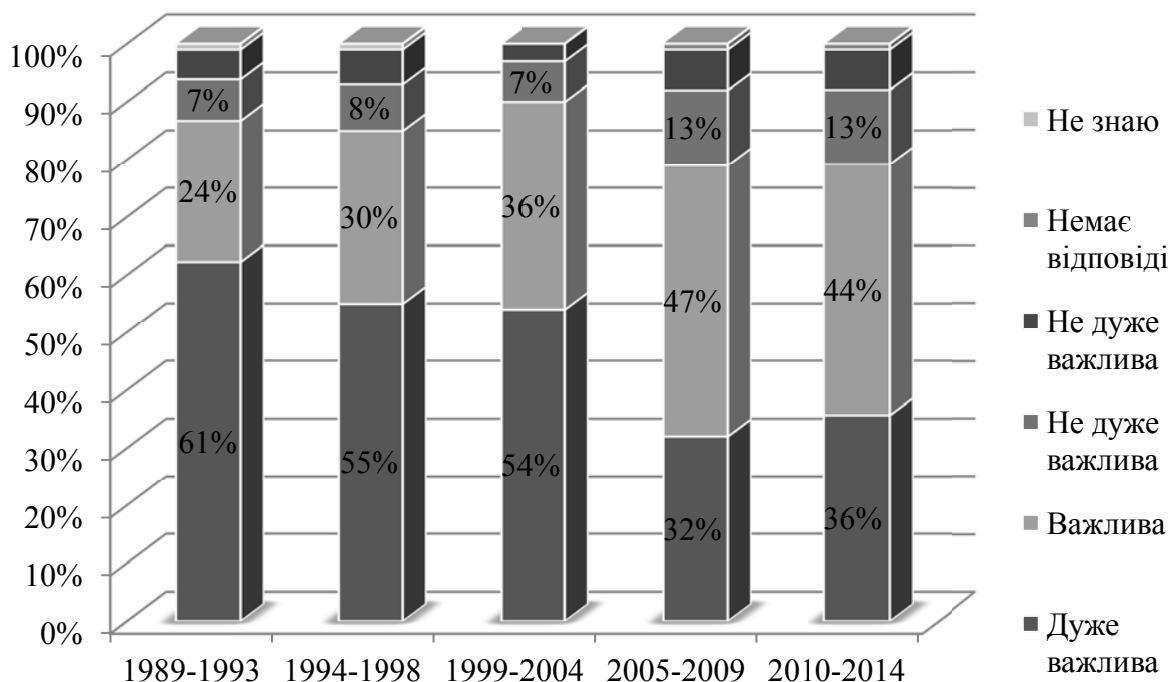


Рис. 2.9.1. Зміни у ставленні населення країн світу щодо важливості праці в житті (складено автором на підставі [33])

Так, якщо у 1989–1993 рр. дуже важливою у своєму житті називають працю 61% населення, то у 1999–2004 рр. вже тільки 54%, а в 2005–2009 рр. даний показник знизився до 32%.

Незважаючи на те, що в період 2010-2014 рр. ставлення до праці дещо покращилося і дуже важливою у житті працю вважає 36% населення, загальна тенденція демонструє зниження впливу праці як одного з найважливіших соціальних чинників на життя країни. Це свідчить про те, що крім трудових факторів на життя суспільства починають впливати інші фактори, наприклад, якість життя і відчуття щастя (рис. 2.9.2) [33].

Проведені дослідження протягом 1989–2014 рр. показали, що важливість відчуття щастя в житті населення країн підвищується. Так, якщо у 1989–1993 рр. відчували себе щасливими 9% населення, то в 1994–1998 рр. – вже тільки 18%, в 2005–2009 рр. даний показник підвищився до 20%, а в 2010–2014 рр. задоволеними в житті вважали себе 22% населення. Таким чином, загальна тенденція демонструє підвищення задоволеності в житті населення як одного з найважливіших соціальних чинників, що впливають на життя країни.

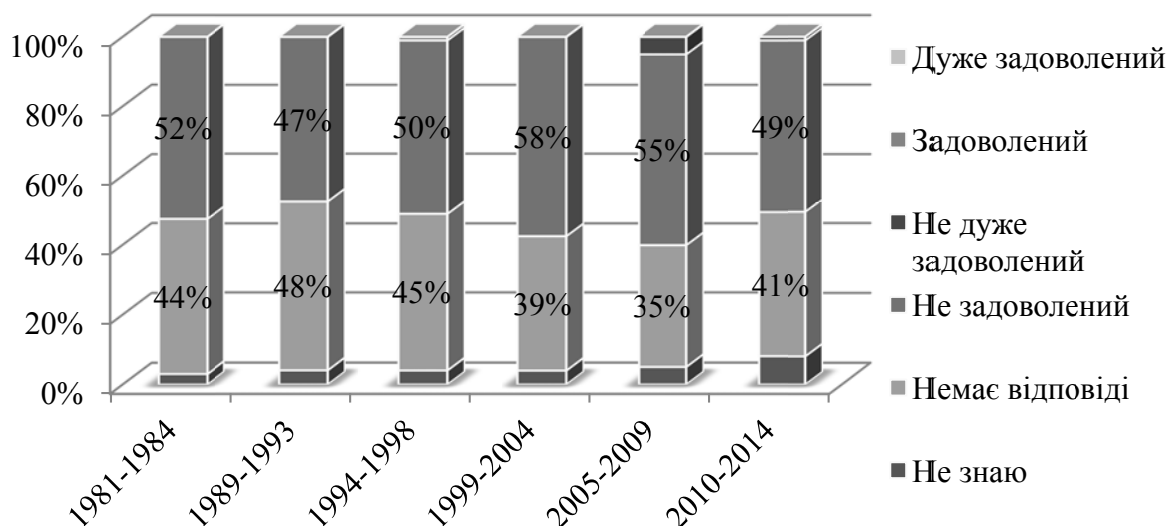


Рис. 2.9.2. Зміни у ставленні населення країн світу щодо відчуття щастя і задоволеності в житті [33]

Одним з основних проявів, що визначають глобалізаційні тенденції в сучасному міжнародному бізнесі, є ставлення до релігії та Бога. Проведені дослідження за період 1989–2014 рр. показали, що релігійність життя населення країн світу знижується (рис. 2.9.3) [33].

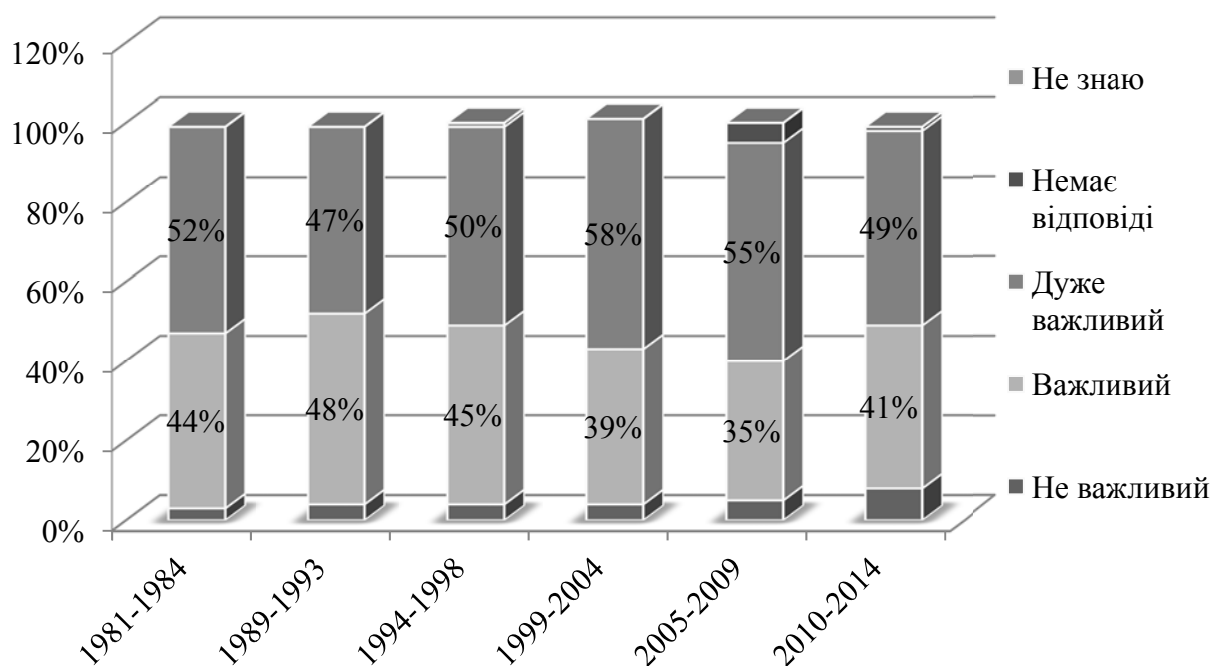


Рис. 2.9.3. Зміни у ставленні населення країн світу щодо важливості Бога в житті [33]

Так, якщо у 1989–1993 рр. дуже важливим фактором свого життя називають Бога 52% населення, то у 1999-2004 рр. важливість Бога підвищилася – дуже важливим у житті його вважали 57% населення, але вже у 2005–2009 рр. цей

показник знову знизився до 55%, а у 1999–2010 рр. важливість релігії і Бога знижується вже до 49%. Таким чином, загальною тенденцією є зниження впливу Бога як одного з найважливіших соціальних чинників на життя країни.

Проведені дослідження за період 1981–2014 рр. показали, що важливість терпимості і поваги до інших людей в процесі глобалізації в житті населення країн світу зростає (рис. 2.9.4) [33].

Так, якщо у 1981–1984 рр. дуже важливим фактором свого життя терпимість і повагу до інших людей називає лише 53% населення, то у 1999–2004 рр. важливість даного показника знаходиться на найвищому рівні – для 79% населення цей фактор є важливим, але вже у 2005–2009 рр. цей показник дещо знизився до 78%, а у 2010–2014 рр. – ще більше знизився до 72%. Незважаючи на те, що в останні роки важливість толерантності та поваги до інших людей знижується порівняно з 1999–2004 рр., загальна тенденція все ж таки показує важливість даного чинника.

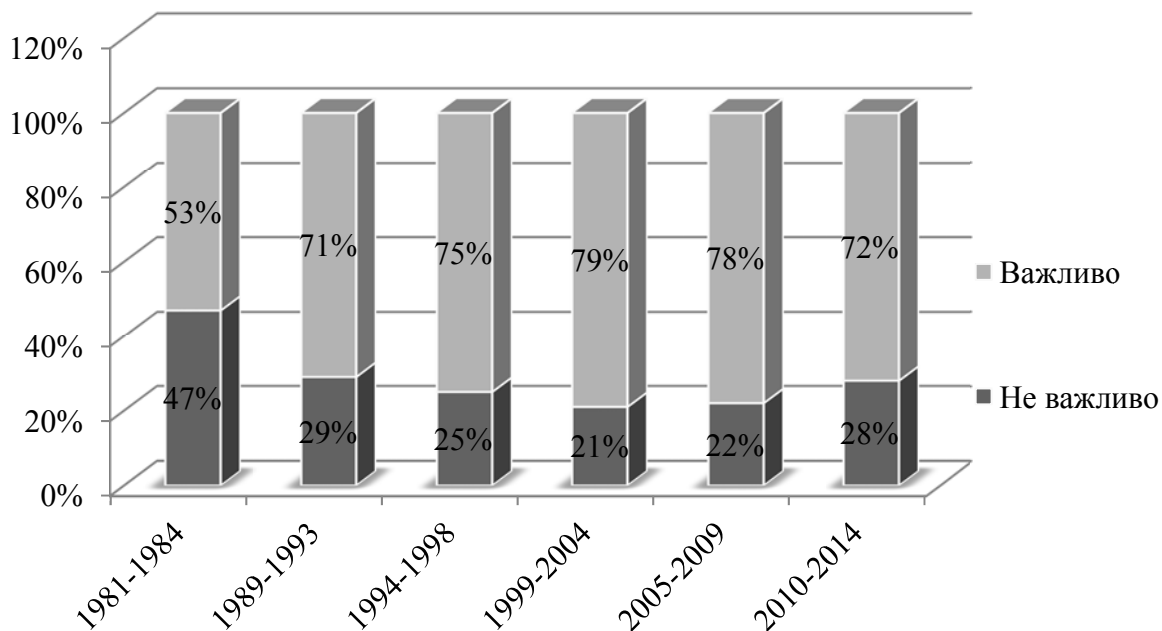


Рис. 2.9.4. Зміни у ставленні населення країн світу щодо важливості терпимості й поваги до інших людей у житті [33]

Одним з істотних факторів, що визначають глобалізаційні тенденції в сучасному міжнародному бізнесі, є ставлення до демократії, зокрема наголошується зростання важливості гендерної рівності у житті як прояву демократії.

Проведені дослідження за період 2005–2014 рр. показали, що думка щодо гендерної рівності у житті як прояву розвитку демократичних процесів поступово зростає (рис. 2.9.5) [33].

Так, якщо в 2005–2009 рр. відзначали, що гендерна рівність є найважливішим проявом демократії, тільки 25% населення, то в 2006–2014 роках – даний показник підвищується до 38%. В цілому відзначається загальна тенденція в оцінці прав жінок рівним правам чоловіків, тобто гендерної рівності у житті як найбільш суттєвого прояву демократії.

Важливим чинником, що відображає глобалізаційні тенденції в сучасному міжнародному бізнесі, є ставлення населення світу до жінок-керівників. Проведені дослідження за період 2005–2014 рр. показали, що думка щодо значущості жінок-керівників як прояву демократії зростає (рис. 2.9.6) [33].

Так, якщо в 2005–2009 рр. відзначали, що чоловіки є кращими керівниками порівняно з жінками, 17% населення, то в 2006–2014 роках – даний показник знизився до 12%. Таким чином, спостерігається загальна тенденція підвищення значущості ролі жінок в бізнесі у всьому світі.

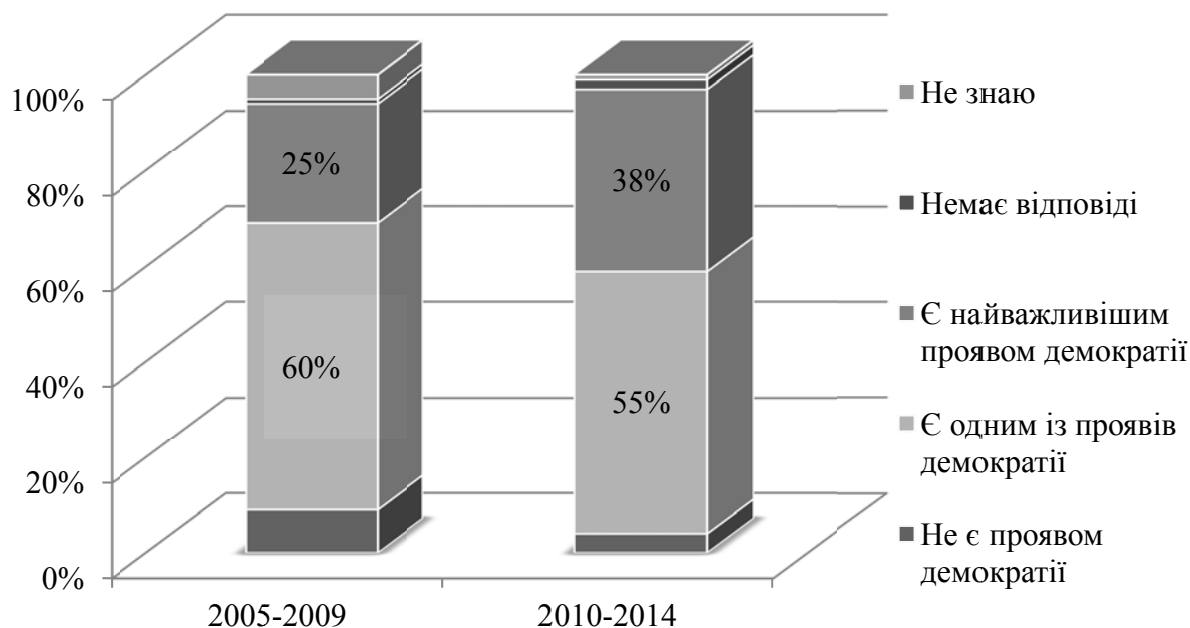


Рис. 2.9.5. Зміни у ставленні населення країн світу щодо гендерної рівності у житті як прояву демократії [33]

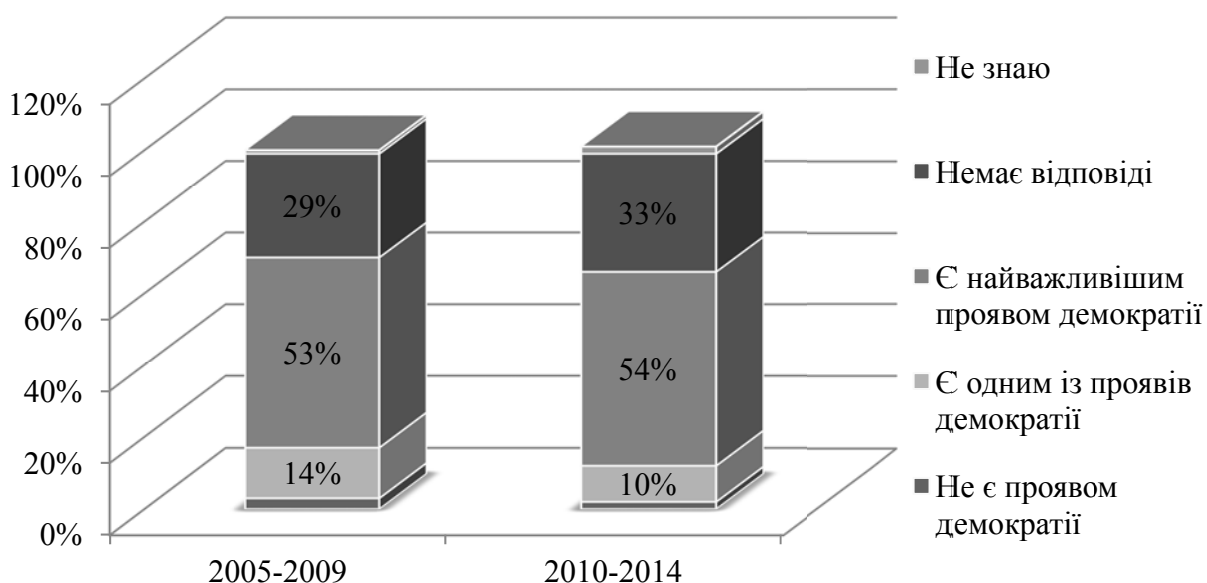


Рис. 2.9.6. Зміни у ставленні населення країн світу щодо того, що чоловіки є кращими керівниками порівняно з жінками [33]

Також важливим фактором, що характеризує загальні тенденції сучасного міжнародного бізнесу, є підвищення значущості науки і технологій у розвитку суспільства, тобто нововведення розглядаються все більшою кількістю людей у всьому світі як переважний напрямок розвитку (рис. 2.9.7) [33].

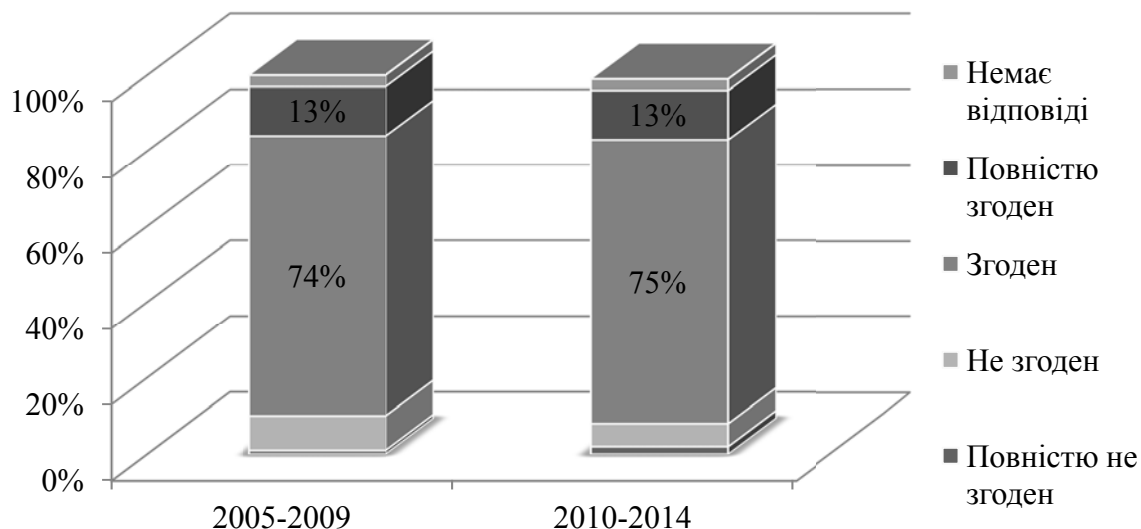


Рис. 2.9.7. Зміни у ставленні населення країн світу щодо підвищення значущості науки і технологій у розвитку суспільства [33]

Так, якщо у 2005–2009 рр. відзначали важливість науки і технологій як можливість розвитку для нових поколінь лише 87% населення світу, то у 2006–2014 рр. даний показник підвищився до 89%.

Крім того, глобалізаційні тенденції в сучасному міжнародному бізнесі визначають такі чинники, як ставлення населення світу до питань свободи вибору і контролю (рис. 2.9.8) [33], а також можливості творчого мислення та пропозиції нових ідей (рис. 2.9.9) [33].

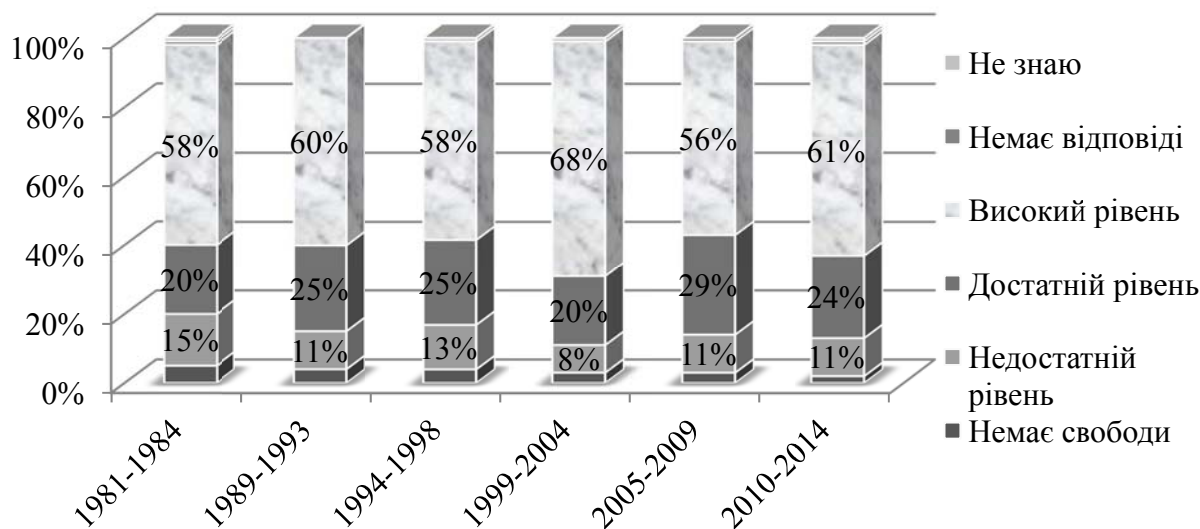


Рис 2.9.8. Зміни у ставленні населення країн світу до відчуття свободи вибору і зменшення контролю [33]

Проведені дослідження за період 1981–2014 рр. показали підвищення відчуття свободи вибору і зменшення контролю у всьому світі. Якщо у 1981–1984 рр. респонденти відзначали достатній рівень свобод у їхніх країнах у середньому в усьому світі тільки у 35% та високий рівень свободи – у 35%, то в 2006–2014 рр. за цим показником достатній рівень свободи в країнах зазначає 41% респондентів і 36% відзначають високий рівень свободи.

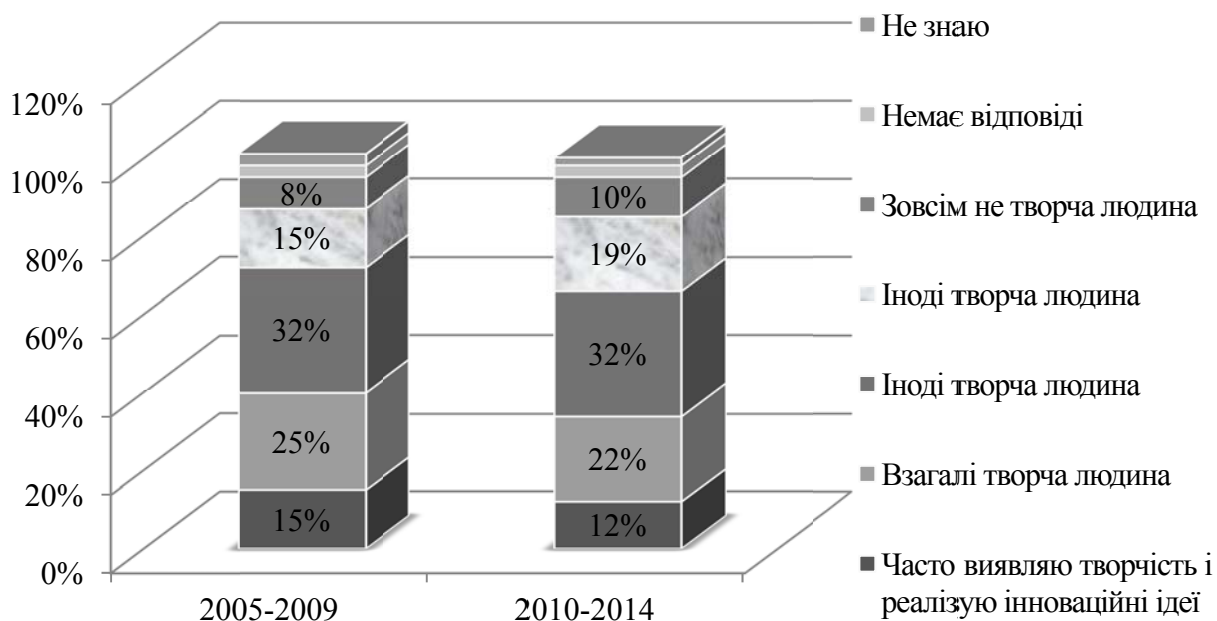


Рис. 2.9.9. Зміни у ставленні населення країн світу до можливості творчого мислення та пропозиції нових ідей [33]

За можливістю пропонувати і реалізовувати нові ідеї та творчо мислити проведені дослідження за період 2005–2014 рр. показали тенденцію незначного, але зменшення прояву даного фактора. Так, у 2005–2009 рр. 87% населення країн світу вважали себе творчими з різним ступенем (15% вважають, що вони іноді є творчими, 32% кажуть, що дана риса їм притаманна взагалі, 25% відзначають, що досить часто виявляють творчість і реалізують інноваційні ідеї, а 15% відзначають, що зовсім не є такими). У 2006–2014 рр. людей, що вважали себе творчими, у світі було трохи менше – 85%.

Розглядаючи загальні глобалізаційні тенденції в сучасному міжнародному бізнесі, необхідно відзначити відповідність зростання значущості цілей країн світу й основних питань респондентів щодо розвитку їх підприємств.

Проведені дослідження за період 1989–2014 рр. показали, що респонденти виділяють в якості основної мети розвитку держави підвищення рівня добробуту, причому відзначається зростання значущості даного показника (рис. 2.9.10) [33].

Так, якщо у 2005–2009 рр. відзначали високий рівень добробуту в якості основного пріоритету в розвитку держави 52% населення, то у 2006–2014 рр. даний показник підвищується до 68%. Навпаки, ставлення населення країн світу до зростання збройних сил країни в якості основної мети розвитку

держави відрізняється нестабільністю (з 15% у 1989–1993 рр. змінюється різким зростанням до 29% у 2005–2009 рр. і ще більш різким падінням до 13% протягом 2006–2014 рр.).

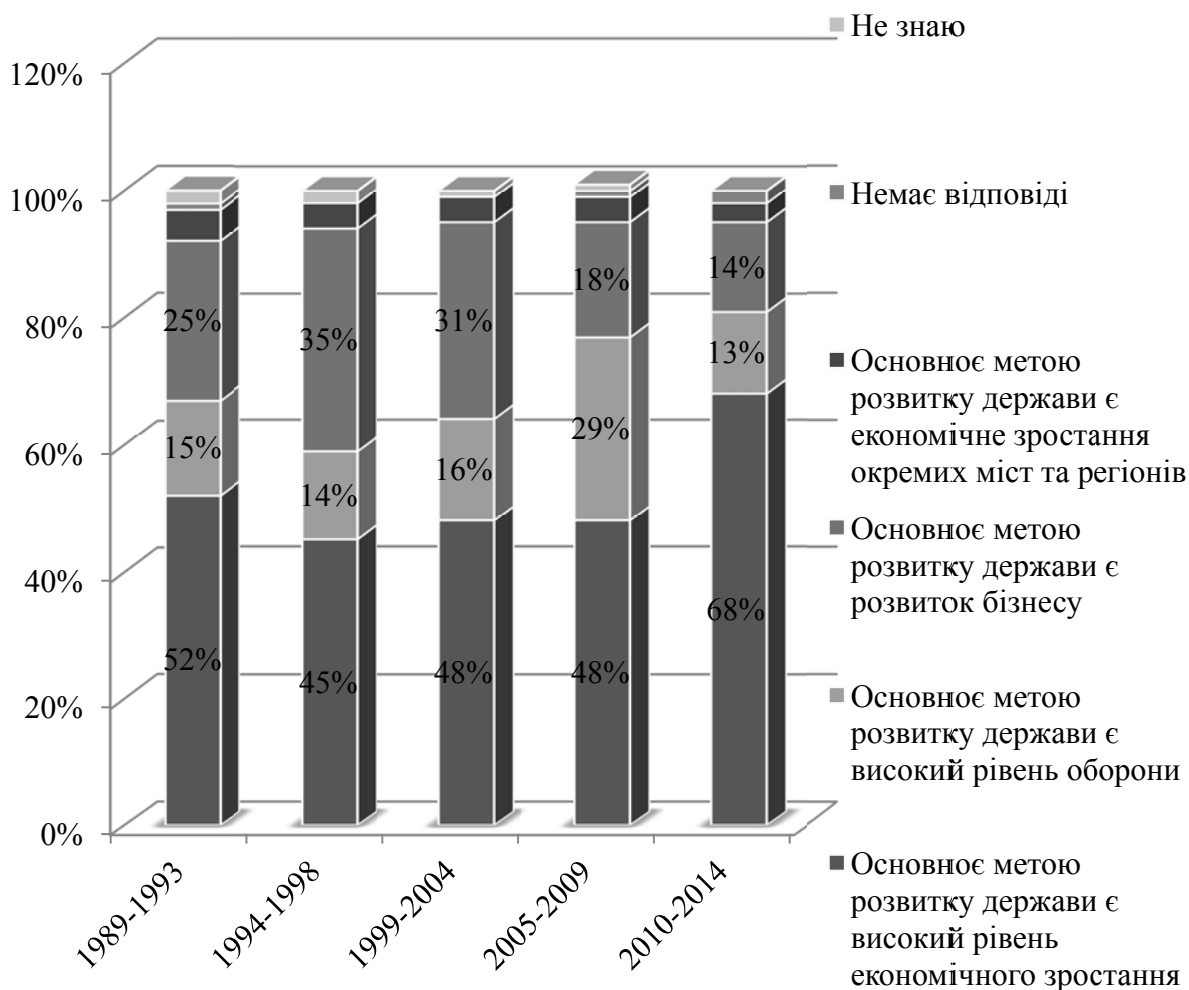


Рис. 2.9.10. Зміни у ставленні населення країн світу до підвищення рівня добробуту в якості основної мети розвитку держави [33]

Для окремих груп населення і підприємств найбільш значущим фактором в їхньому житті є стабільний розвиток економіки, який має тенденцію до зростання за аналізований період 1989–2014 рр. Так, якщо стабільність економіки у 1989–1993 рр. першочерговим пріоритетом у своєму житті відзначали тільки 49% респондентів у середньому по всьому світу, то у 2010–2014 рр. таких було вже 47% (рис. 2.9.11) [33].

Відзначаються також зміни у ставленні населення країн світу до значущості різних факторів у їхньому житті. Наприклад, зниження значущості економічного прогресу в бік об'єднаного і гуманного суспільства (рис. 2.9.11) [33].

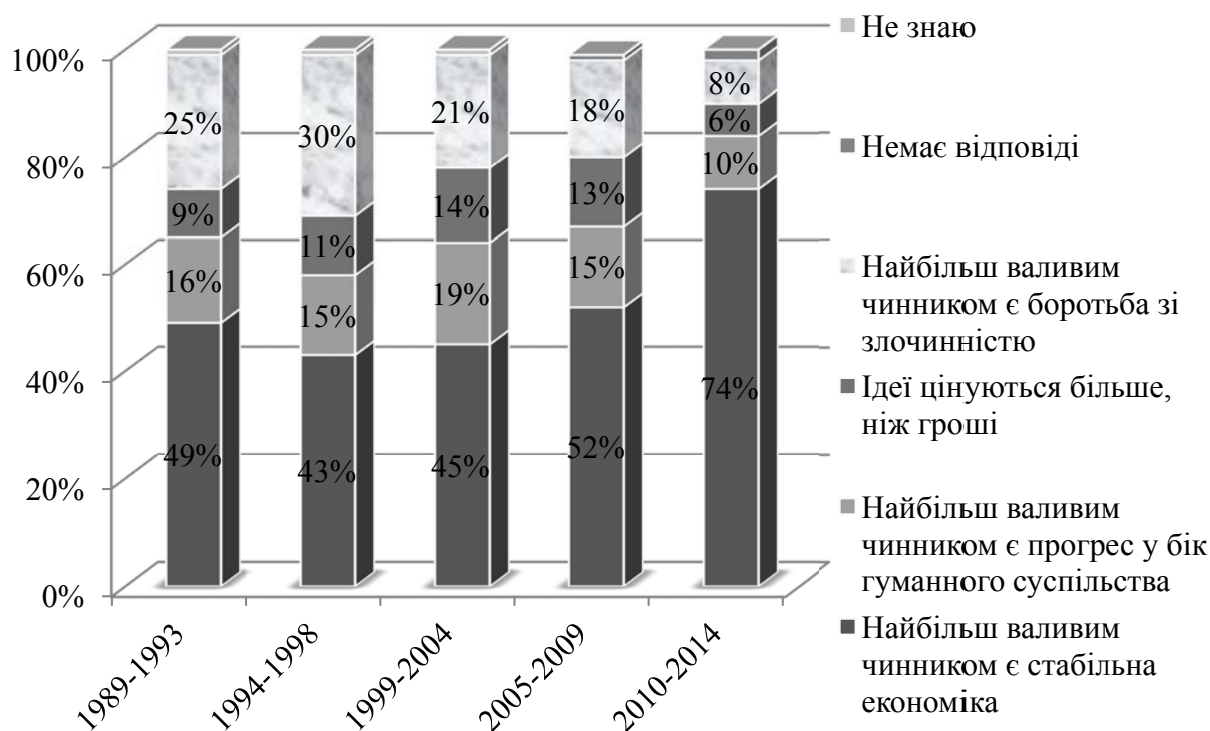


Рис. 2.9.11. Зміни у ставленні населення країн світу до значущості різних факторів у їхньому житті [33]

Так, якщо у 1989–1993 рр. своїм першочерговим пріоритетом зазначає даний фактор 16% респондентів у середньому по всьому світу, то у 2005–2014 рр. – тільки 10%.

Окрім того, знижується важливість цінностей ідей порівняно з грошима – з 9% у 1989–1993 рр. до 6% у 2006–2014 рр. Зростання цінності ідей порівняно з грошима відзначалося лише на початку ХХІ століття, коли першочерговим для себе відзначали даний фактор 14% опитаних у всьому світі.

Має явну тенденцію до зниження і значущість такого фактора, як боротьба із злочинністю, – з 25% у 1989–1993 рр. до 8% у 2006–2014 рр.

Таким чином, на підставі проведених досліджень можуть бути виділені основні тенденції зміни соціокультурних факторів, які впливають на глобалізаційні та інтеграційні процеси в міжнародному бізнесі.

2.9.3. Нова якість міжкультурної комунікації та спроби реалізації політики мультикультуралізму

Враховуючи багатовимірний характер глобалізації, що дозволяє розмежувати сфери дії ефективних ринкових механізмів та сфери колективних (міжнародних) дій, спрямованих на збереження загальнолюдського надбання та вирішення гуманітарних питань, вчені всього світу намагаються знайти шляхи збереження тенденцій світового та регіонального загальнокультурного роз-

витку в рамках міжнародних відносин, що склалися, але при забезпеченні подальшого розвитку і поширення культурного розмаїття.

Так, глобалізаційні тенденції розвитку міжнародного бізнесу знайшли відображення в Концепції культурної стратегії ЄС, принципи якої полягають у наступному:

1. Просувати культурну різноманітність і поважати права людини.
2. Сприяти взаємоповазі та налагодженню міжкультурного діалогу.
3. Гарантувати повагу взаємодоповнення культур та пріоритетності нижчої ланки у прийнятті рішень.
4. Сприяти комплексному підходу до культури.
5. Просувати культуру на основі співробітництва [25].

ЄС використовує різноманітні географічні моделі та тематичні програми розвитку міжнародних відносин у сфері культури і організації міжнародного бізнесу з урахуванням організаційно-культурних особливостей різних країн. Наприклад, програма «Креативна Європа», «Європейський фактор в області демократії і прав людини» і т. д. [26].

Дані програми ЄС в основному спрямовані на політику мультикультуралізму. Визначення змісту поняття мультикультуралізму ґрунтується на культурній практиці, спрямованій на збереження і розвиток культурних відмінностей у світі. Це політична ідеологія, орієнтована на створення політико-правових умов, толерантного і гармонійного співіснування різних етносів у розвинених країнах Заходу, що не зачіпають стабільність підвалин домінуючої культури [17, с. 129].

Однак, як показав аналіз складних тенденцій, реалізація мультикультурних проектів у політиці багатьох країн світу, численні рекомендації та директиви міжнародних організацій (у тому числі Ради Європи) щодо їх практичної реалізації при формуванні міжнародних інтегрованих бізнес-структур особливого успіху не мають. За заявою канцлера Німеччини А. Меркель на зборах молодіжної організації Християнсько-демократичного союзу у жовтні 2010 року, спостерігається повний провал спроб побудувати мультикультурне суспільство в країні, через відсутність перспектив їх культурної самостійності [27].

Як показав аналіз складних тенденцій, глобалізація як матеріалізація універсалізації світу та його гомогенізація, виявляється, не знімає, а тільки загострює геополітичне протистояння, національно-етнічну нетерпимість і між-національні суперечності, протистояння культур і світових релігій. Дезінтеграційні та інші складні процеси міжкультурної взаємодії, що посилюються в даний час, не здатні подолати ані Організація Об'єднаних Націй, ані інші міжнародні організації, особливо коли мова йде про глибинні мотиви і установки великої кількості людей та їх об'єднань, що сформувалися історично. Коріння всіх цих процесів лежать у глибинах культурно-ментальної несумісності, яку можна або ж загострити, або ж знайти механізм її пом'якшення.

Як справедливо зазначає С. Б. Кримський: «Культури – об'єктивно-ідеалістичні (монадологічні) замкнені» [7, с. 28]. Кожна з них має свої цінності, моральні імперативи і психологію, які формувалися тисячоліттями. Як зазначають багато дослідників питань розвитку соціально-культурної різноманіт-

ності в процесі організації міжнародних процесів, глобальна культура не може витіснити культурне розмаїття. Воно практично не універсалізується [7].

У процесі переходу від теоретичних досліджень ідеологів мультикультуралізму (співіснування культур) до їх практичної реалізації (взаємодії культур) виникла загроза втрати самобутності культур, яка стала причиною потужного руху – їх локалізації. Невипадково багатьма критиками мультикультуралізму, наприклад, Ч. Тейлором, Ст. Лекторською, звертається увага на його обмеженість і конфліктогенність, мультикультуралізм розглядається як «новий тип модернізованого расизму» і метод «геттоізації» етнічних груп [8].

«Неоліберальний, плюралістичний мультикультуралізм створює хибну картину гармонійного різноманіття, яка не має нічого спільного з реальністю, не враховує гноблення і нерівності, які, як і раніше, визначають культурну ситуацію в світі» [10, с. 185].

Оперуючи поняттям нації в питаннях ідентичності, людина потрапляє у сферу жорсткої диференціації «свій – чужий», яку К. Мангейм характеризує як «ноологічну відмінність», що є перешкодою комунікації не тільки в суспільстві в цілому, а також при формуванні корпоративної культури інтегрованих міжнародних бізнес-структур. Такий тип ідентичності характеризується герметичністю, ускладнюючи інтеграцію в систему чужорідних елементів при формуванні загальної корпоративної культури.

Однак деякими вченими відзначаються тенденції в культурній сфері, коли починають активно діяти агенти, що не прив'язані до національних кордонів [9]. Це відноситься саме до транснаціональних корпорацій, діяльність яких обумовлює те, що «посередництво держави між індивідом як споживачем культурних продуктів, з одного боку, та виробниками цих продуктів, з іншого, перестає бути необхідним» [9, с. 125]. Відбувається ускладнення механізмів ідентифікації. «Громадська і культурна ідентифікація здійснюється через споживання» (Ж. Бодрійяр) [2], тобто вона детермінується не ідеологічною мобілізацією і політичною участю, а «доступом до задоволення» (Н. Стевенсон) [30].

Нація як системоутворююча спільність, з якою традиційно ідентифікували себе індивіди, ніби розмивається, перестає бути єдиною культурною матрицею. Національна ідентичність тепер співіснує поряд із професійною, гендерною, релігійною, регіональною. Здійснюється примноження груп ідентичності, які формуються як на ідеологічних, світоглядних, так і на життєво-стилістичних підставах (фемінізм, пацифізм, анархізм, правозахисний рух).

Хорватський культуролог С. Драгоевич [24], підсумовуючи напрацювання з проблеми міжкультурної взаємодії суб'єктів освітнього процесу як одного з основних факторів, що визначають формування культурних цінностей суспільства, зазначає, що сьогодні в світі виділяється чотири основні концепції полікультурної освіти: 1) власне мультикультурне утворення, яке зосереджує увагу не на міжкультурному обміні і взаємовпливі, а на збереженні культури існуючих етнічних меншин; 2) інтеркультурна освіта, спрямована на забезпечення активного, позитивного діалогу культур, їх взаєморозуміння та взаємозбагачення; 3) транскультурна освіта, що орієнтується на систему цінностей, сформовану на

наднаціональному (транснаціональному) рівні і 4) культурплюралістична освіта, стрижневою ідеєю якої є повага і підтримка всіх існуючих в суспільстві культурних запитів і способів життя (не тільки культур етнічних, мовних, релігійних, але й сексменшин, сільських субкультур і т. ін.) [3].

З точки зору становлення глобальної цивілізації, вченими виділяється чотири соціокультурні мегатенденції [13, 16]: культурна поляризація, культурна асиміляція, культурна гібридизація і культурна ізоляція.

Культурна поляризація передбачає виникнення вогнищ можливої поляризації в ХХІ столітті: зростаюча економічна та екологічна нерівність (між народами і регіонами, всередині окремих країн), релігійний та ринковий фундаменталізм, претензії на расову та етнічну винятковість, прагнення окремих держав або військово-політичних блоків розширити зону свого контролю у фрагментованому світі, поширення зброї масового знищення, боротьба за доступ до природних ресурсів, яких стає все менше.

Культурна асиміляція – це тенденція, яка передбачає, що останні два десятиліття минулого століття ознаменувалися тріумфом ідей західного лібералізму, і теза Ф. Фукуями щодо «кінця історії» свідчить, що «вестернізації» як послідовному підпорядкуванню через систему світових ринків, яка постійно розширюється, західних цінностей і західного способу життя всіх економічно активних верств населення Землі альтернативи немає. Поширюється процес встановлення універсальних («загальнолюдських») норм і правил у міжнародних відносинах.

Культурна гібридизація є мегатенденцією, яка склалася ще до кінця ХХ ст., набуваючи принципово нових якостей: процеси «креолізації» культури, які традиційно вели до утворення нових етнічних спільнот, сьогодні доповнюються процесами транскультурної конвергенції і формуванням транслокальних культур (культур діаспор, а не традиційно локалізованих) і прагнуть знайти національно-державну ідентичність культур.

Інтенсифікація комунікацій і міжкультурних взаємодій, розвиток інформаційних технологій сприяють подальшій диверсифікації багатоманітного світу людських культур, а не їх поглинання якоюсь універсальною глобальною культурою. Світ поступово перетворюється в складну мозаїку транслокальних культур, які взаємопроникають одна в одну і утворюють нові культурні регіони, що мають мережеву структуру. Наприклад, нові професійні світи, що виникли у зв'язку зі зростанням комп'ютерних і телекомунікаційних мереж, виникненням мережевих міжнародних інтегрованих структур тощо.

Культурна ізоляція як одна із тенденцій ХХ століття дала численні приклади ізоляції та самоізоляції окремих країн, регіонів, політичних блоків, причому до засобів політичної та культурної ізоляції («санітарні кордони») або культурної самоізоляції («залізна завіса») вдавалися в цілях консолідації соціальних систем проти зовнішніх і внутрішніх ворогів.

Джерелами ізоляціоністських тенденцій і в новому столітті є: культурний і релігійний фундаменталізм, екологічні, націоналістичні та расистські рухи, прихід до влади авторитарних і тоталітарних режимів, які вдаються до таких

заходів, як соціокультурна автаркія, обмеження інформаційних і гуманітарних контактів, свободи пересування, посилення цензури, превентивні арешти і т. п. Основні осі, за якими відбувається цивілізаційний зсув наприкінці ХХ – початку ХХІ століть, представляються наступними:

- вісь «культури» – зсув від культурного імперіалізму до культурного плюралізму;
- вісь «суспільство» – перехід від закритого суспільства до відкритого суспільства.

Схематично взаємозв'язок осей, за якими відбувається цивілізаційний зсув, та основних культурних архетипів, що визначають динаміку процесів глобалізації, вчені пропонують уявити у вигляді «паралелограму».

Культура консолідації характеризується домінуванням синхронних організаційних систем, зміни та відправлення функцій яких жорстко пов'язані у часі. Культурі консолідації притаманний автаркічний тип господарювання – будь-яка невиробнича діяльність і балансування на межі виживання, або виробництво, пов'язане з необхідністю поповнення джерел «природних дарів» (збирання плодів, полювання, рибальство; у більш розвинених господарських формаціях – видобуток копалин та інших видів сировинних ресурсів, екстенсивне сільське господарство). Основна етична цінність цього архетипу – соціальна справедливість, міру якої визначає авторитет (релігійний, духовний, політичний), а базовий морально-психологічний принцип – колективізм [14].

Культура конкуренції реалізується у формах випадкових організаційних систем, які передбачають контрактні відносини між зацікавленими учасниками. Таким системам властива підприємницька організаційна культура, в якій переважають форми організації спільно-індивідуальної діяльності. Основна етична цінність культури конкуренції – свобода особистості як гарантія успіху, а базовий морально-психологічний принцип – індивідуалізм.

Культурі конфронтації властиві закриті (ієрархічні) організаційні системи з бюрократичними управлінськими формами і бюрократична організаційна культура, в якій переважають форми організації спільно-послідовної діяльності. Кожен вищий рівень організаційної ієрархії покликаний вирішувати конфліктні відносини, що виникають на нижчому рівні. Тому областю цільовизначення, властивою цій культурі, виявляються інтереси «верхів».

Культура кооперації передбачає відкриті організаційні системи з демократичними управлінськими формами, або ж партисіпаторна організаційна культура з переважанням форм організації спільно-творчої діяльності. Область ціле визначення – законні інтереси більшості народу при обов'язковому врахуванні інтересів меншості. Такому архетипу культури притаманні фрагмеграція та локалізація.

Фрагмеграція (термін, що означає поєднання процесів інтеграції та фрагментації, введений американським політологом Дж. Розенау) – формування і зміцнення (інтеграція) блоків і союзів «національних держав».

Локалізація – консолідація етнічних і цивілізаційних утворень на основі фундаменталістських ідеологій, які проводять політику культурної ізоляції як

сурогатної форми соціальної та культурної толерантності. Саме вони у сукупності роблять неможливим формування глобальної цивілізації [20].

Окрім того, прикметою сучасного часу є глокалізація (термін, який був запропонований керівником японської корпорації «Соні» А. Моріта) як поєднання процесів модернізації локальних культур із досягненнями глобальної мультикультурної цивілізації, що формується, що відбувається в результаті культурної гібридизації, тобто конструктивного співробітництва і взаємозбагачення культур в рамках культурних регіонів. Власне глобалізацію можна розглядати як мегатенденцію культурної асиміляції (за І. Валлерстайном, їй відповідає прогностичний сценарій «демократичної диктатури»), яка знайшла своє вираження в універсальній неоліберальній доктрині. При всьому цьому найбільшу складність на сьогодні складає управління світоглядними конфліктами, які пронизують кожную релігію і кожную культуру [32].

Існуючі тенденції зумовлюють нову якість міжкультурної комунікації, де рамкові принципи взаємодії можна сформулювати наступним чином [20]:

1. Її учасники повинні сприймати один одного як рівноправні сторони, позбавлені будь-якого почуття власної переваги.
2. Слухати один одного слід уважно, ретельно розбираючись в аргументації.
3. Відмовляти собі багато в чому.
4. Починати завжди з нуля, вибудовуючи новий тип взаємовідносин між рівними сторонами.

Проте останнім часом з'явилося багато робіт, у яких присутня критика політики мультикультуралізму. Так, критичні висловлювання з приводу мультикультурізму були представлені в роботах німецького політичного діяча Т. Сарацина «Німеччина скасовує себе» [27].

Багато вчених відзначають, що автономне співіснування культур і лінійна або «плоска» модель міжкультурного діалогу, яка орієнтована на взаємозбагачення суб'єктів взаємодії в даний час, є неспроможною. В рамках концепції мультикультуралізму ігнорується існування складної взаємодії, динамічної асиметрії між панівною культурою та культурою, яка пригнічується. Уявлення про неоднорідний, складний процес динаміки культурного діалогу або обміну відображається в концепції транскультурації, яка заявляє про себе як про нову приховану і глибинну структуру мислення певної культури глобалізованого світу.

Поняття «транскультурація» було введено англійським антропологом Б. Малиновським, який скористався концепцією і поняттям транскультурації кубинського антрополога Ф. Отіса, який ввів цей термін ще у 1940 р. [28]. Транскультурація є результатом процесу акультурації – безпосереднього і тривалого контакту групи індивідів з різних культур, наслідками якого є зміни елементів оригінальної культури однієї або кількох груп. Це не є лінійним процесом взаємодії культур, а навпаки, багаторівневим процесом, що змінює оригінальні риси і створює новий тип соціальної реальності і культурного символічного простору.

Транскультура передбачає два етапи формування: декультурацію (втрату культури) і неокультурацію (набуття нової). Так долається і нав'язана

європоцентричною моделлю однорідність культур та їх зовнішній, поверхневий діалог в межах ідеї мультикультуралізму.

В даний час можна говорити про транскulturацію як про незаперечний принцип функціонування культури і нової епістемологічної моделі соціальної реальності. В умовах глобалізації актуалізувався процес взаємопроникнення та взаємовпливу культур. Можна говорити про принципову неможливість існування «чистих» культур, тому ідея транскulturації не суперечить бажанням зберегти або актуалізувати культурну самобутність того чи іншого суспільства, акцент ставиться саме на відмову від моноцентричного розуміння культури, що не відчуває явний або пасивний вплив з боку інших культурних спільнот.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що ступінь культурного впливу іншого культурного коду на свій знаково-символічний простір визначається символічними межами культурних традицій, ступенем відкритості до іншого, толерантності та рівнем власної культурної ідентичності. Однак транс культурне суспільство – це багатомірний і незавершений проект, в якому перманентно актуалізуються різні аспекти взаємодіючих культур, відтіняючи один культурний досвід і редукуючи інший. Сьогодні ми переживаємо саме той час, в найближчій перспективі якого формується обличчя глобальної майбутньої культури і контури нової множинної ідентичності. Тому слід відрізнити транскulturацію як незаперечний процес взаємовпливу і взаємопроникнення культур у всіх сферах суспільного життя, в тому числі в процесі формування міжнародних інтегрованих бізнес-структур.

Список використаних джерел:

1. Близнюк Т. П. Крос-культурні особливості комунікацій в Україні [Електронний ресурс] / Т. П. Близнюк. – Режим доступу : <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7769/1/Близнюк%20Т.П.%20Крос-культурні%20особливості%20комунікацій%20в%20Україні.pdf>
2. Бодрияр Ж. Общество потребления [Електронний ресурс] / Ж. Бодрияр. – М., 2006. Режим доступу : https://royallib.com/read/bodriyyar_gan/obshchestvo_potrebleniya.html#0
3. Гриценко О. А. Українські типології меншин [Електронний ресурс] / О. А. Гриценко, Н. К. Гончаренко, Є. А. Мягка. – Режим доступу : <http://www.culturalstudien.in.ua>
4. Карманова Т. И. Проблемы кросс-культурных различий в международном маркетинге / Т. И. Карманова // Молодой ученый. – 2014. – № 10. – С. 245–248.
5. Корженко В.В. Вплив національної культури на формування моделі управління: методики крос-культурного менеджменту [Електронний ресурс] / В. В. Корженко, Ж. А. Писаренко // Актуальні проблеми державного управління. – 2009. – №1 (35). – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ardu/2009_1/index.html
6. Костин А. И. Кросс-культурный менеджмент и политическая среда в условиях глобализации экономики / А. И. Костин, И. А. Костина // Вестник Московского университета. – Сер. 12. (Политические науки). – 2005. – № 1. – С. 103–131.

7. Кримський С. Б. Эффект высокого неба / С. Б. Кримський // Сила м'якого знака, або Повернення Руської правди / За ред. Л. Івшиної. – К. : Вид-во ПрАТ «Українська прес-група», 2011.
8. Ляпіна Л. А. Мультикультуралізм як соціальний феномен: теоретичний і практичний виміри [Електронний ресурс] / Л. А. Ляпіна, Ю. О. Алексеева // Наукові праці. Соціологія. – Випуск 172. – Том 184. – 2013 – С. 129–132. – Режим доступу : <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/sociology/2012/184-172-28.pdf>
9. Малахов В. Національна держава, національна культура і культурний суверенітет / В. Малахов // Філософська думка. – 2011. – № 4. – С. 125–138.
10. Мультикультуралізм: порождение или альтернатива глобализации? // Глобализация и мультикультуралізм: монографія / Отв. ред. Н. С. Кирабаев. – М. : Издательство РУДН, 2005. – С. 134–198.
11. Панкова Ю. М. Концептуалізація формування корпоративної культури в міжнародних бізнес-структурах / О. А. Довгаль, Ю. М. Панкова // Проблеми економіки. – 2018. – № 1 – С. .
12. Панкова Ю. М. Особливості змісту й форм міжнародного бізнесу в умовах глобалізації / О. А. Довгаль, Ю. М. Панкова // Бізнес Інформ. – 2016. – №6. – С. 25–30.
13. Петрушенко Ю. М. Когнітивна концепція крос-культурного менеджменту / Ю. М. Петрушенко, Т. А. Голець // Вісник СумДУ. – Серія: Економіка. – 2008. – № 1. – С. 120–128.
14. Причина О. С. Корпоративная культура: управление инновационным потенциалом экономических систем : автореф... д-ра экон. наук / О. С. Причина. – Ставрополь, 2002.
15. Саух П. Ю. Мультикультуралізм: блеск теории и практическая несостоятельность проекта в дискурсе реальных процессов межкультурного взаимодействия [Електронний ресурс] / П. Ю. Саух, Ю. П. Саух. URL: <http://eprints.zu.edu.ua/14936/1/Multiculture.pdf>
16. Сікорська І. М. Проблеми соціальної стабільності мультикультурних країн ЄС: досвід для України // Науковий огляд. – 2015. – № 11 (21). – С. 12–21.
17. Тлостанова М. В. Транскультурація як модель соціокультурної динаміки і проблема множинної ідентифікації / М. В. Тлостанова // Вопр. социал. теории. – 2011. – Т.1. – С. 126– 149.
18. Філатова Л. С. Крос-культурний менеджмент в міжнародному бізнесі [Електронний ресурс] / Л. С. Філатова, І. І. Околіта // Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2017. – № 2 (07) . – С. 8–12. – Режим доступу : http://easterneurope-ebm.in.ua/journal/7_2017/03.pdf.
19. Хофстеде Г. Модель Хофстеде в контексте: параметри кількісної характеристики культур [Електронний ресурс] / Г. Хофстеде // Язык, коммуникация и социальная среда. – 2014. – № 12. – С. 9–49. – Режим доступу : <http://lse2010.narod.ru/olderfiles/LSE2014pdf/LSE2014Hofstede.pdf>
20. Шейко В. Культура та глобалізація: компаративістський аналіз [Електронний ресурс] / В. Шейко // Культурологічна думка. – 2009. – № 1. – Режим доступу : <https://sites.google.com/site/theculturologyideas01/home/sejko-vasil>.
21. Abramson P. R., Inglehart R. Generational Replacement and Value Change in Eight West European Societies [Електронний ресурс] // British Journal of Political Science, 1992. – Vol. 22. – Issue 02. – Pp. 183–228. – Режи доступу :

[https://econpapers.repec.org/article /cupbjposi/v_3a22_3ay_3a1992_3ai_3a02_3ap_3a183-228_5f00.htm](https://econpapers.repec.org/article/cupbjposi/v_3a22_3ay_3a1992_3ai_3a02_3ap_3a183-228_5f00.htm).

22. Berry J. W. Psychology of acculturation. In J. Berman (Ed.), Nebraska Symposium on Motivation, 1989 : Cross-cultural perspectives . Current theory and research in motivation. – Vol. 37. – Pp. 201-234. – Lincoln University of Nebraska Press. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/2485854>.

23. Dragojevic S. Culture of Peace and Management of Cultural Diversity : Conceptual Clarifications // CULTURELINK. – 1999. – Vol. 10. – № 29. – 137 p.

24. Hofstede G. Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values SAGE Publications, London and Beverly Hills, 1980. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/job.4030030208/>

25. Inglehart R. Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies / R. Inglehart. – Princeton, NJ : Princeton Univ. Pres 1997.

26. Joint communication to the European parliament and the council Towards an EU strategy for international cultural relations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016JC0029&from=EN>.

27. Merkel A. German multiculturalism has 'utterly failed' // The guardian [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.theguardian.com/world/2010/oct/17/angela-merkelgerman-multiculturalism-failed>.

28. Ortiz F. Cuban Counterpoint: Tobacco and Sugar. – New York : A. A. Knopf, 1947 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stetjournal.org/blogs/writersbloc/cuban-counterpoint-by-fernando-ortiz/>

29. Schwartz Sh. H. Value adaptation to the imposition and collapse of communist regimes in East-Central Europe [Електронний ресурс] / Sh. H. Schwartz, A. Bardi, G. Bianchi. – Political Psychology, 2000. – Режим доступу : https://link.springer.com/chapter/10.1057/9780230598744_13.

30. Stevenson N. Globalization, national cultures and cultural citizenship [Електронний ресурс] / N. Stevenson // Sociol. Guart. – Vol. 38. – № 1. – Berkeley (Cal.), 1997. – Режим доступу : <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1111/j.1533-8525.1997.tb02339.x>.

31. Triandis H. C. Individualism and Collectivism. New Directions in Social Psychology [Електронний ресурс] / H. C. Triandis. – Boulder, CO Westview Press. – Режим доступу : [http://www.scirp.org/\(S\(czeh2tfqyw2orz553k1w0r45\)\)/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=1178741](http://www.scirp.org/(S(czeh2tfqyw2orz553k1w0r45))/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=1178741).

32. Wallerstein I. Geopolitics and Geoculture: Essays on the Changing World-System / I. Wallerstein. – Cambridge : Cambridge University Press, 1991.

33. World Values Survey [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>.

РОЗДІЛ 3

МІСЦЕ УКРАЇНИ У ПРОЦЕСАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

3.1. Національні пріоритети зовнішньоекономічної діяльності України у глобальному та регіональному просторах

Інтенсифікація інтеграційних процесів у глобальних умовах розвитку та посилення взаємозалежності економік країн зумовили трансформацію їх зовнішньоторговельних відносин. Різний соціально-економічний рівень розвитку країн та ступінь їх інтегрованості в глобальну систему та регіональні угруповання потребують узгодження зовнішньоторговельної політики країн з системою зовнішніх та внутрішніх чинників розвитку сучасного світового господарства.

3.1.1. Участь України в системі міжнародної торгівлі: географічний аспект

Злиття глобальних ринків з метою стандартизації споживчих товарів отримує значні переваги від економії масштабів. Незважаючи на те, що спостерігається тенденція до стирання національних та регіональних відмінностей, а разом з глобальною конкуренцією приходить кінець внутрішньої територіальності не залежно від того, наскільки превалюючою вона була раніше, усе більш значну роль почали відігравати двосторонні контакти, які формують мережу відносин у глобалізованому світі, тому дослідження національних пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності двох країн дозволяють чітко простежити трансформацію світу від глобального до локального [1, с. 5].

Будь-яка держава має на меті створення сприятливих умов для зростання своєї конкурентоспроможності у світовому торговельному просторі. Кожна

країна, діючи на міжнародній арені, цілеспрямовано здійснює свою зовнішньоекономічну політику, використовуючи різноманітні засоби, що впливають не лише на розвиток власного виробництва, а й на економічну політику інших держав прямо або опосередковано [2, с. 23; 1, с. 26].

Однак найважливішою домінуючою тенденцією сучасного розвитку є трансформація світового економічного простору і зміна геополітичного ландшафту в результаті двох процесів – глобалізації та регіоналізації. Треба зазначити, що на сьогоднішній день локальне і глобальне співіснують як не взаємовиключні, а взаємодоповнюючі один одного процеси. Інтеграційні процеси в різних регіонах приводяться в дію об'єктивними силами ринкової економіки з метою ефективного об'єднання національних ринків та налаштування механізмів регіонального співробітництва. Отже, можна спостерігати як укрупнення масштабів до регіоналізації, так і збільшення ролі двосторонніх відносин у системі міжнародного співробітництва [1, с. 28; 3, с. 143].

Прагнення країн до посилення двосторонніх зовнішньоторговельних відносин пов'язане із взаємною необхідністю зменшення бар'єрів для між державної торгівлі, у тому числі правових обмежень, адміністративних процедур, тому така кооперація робить акцент, насамперед, на питання технічного характеру (торговельні бар'єри, стандарти, квоти та інше).

Треба зауважити, що навіть розвинені країни інтенсивно починають шукати шляхи укладання політичних угод та створення зон вільної торгівлі (ЗВТ) з сусідніми країнами. Це підтверджує, що локалізму став властивий білатералізм. Цей феномен впливу на міжнародні відносини та процеси інтернаціоналізації в умовах глобалізації має конкретні підстави. По-перше, білатералізм став проявом відповіді на ослаблення існуючих регіональних інститутів і законодавчих ініціатив, по-друге, зміною політичних інтересів деяких економік світу, по-третє, він містить такі фактори, як можливість бути виключеним з ринків збуту [1, с. 30; 4, с. 100].

Двосторонні відносини ґрунтуються на переліку певних аспектів, які є пріоритетними для обох сторін угод, підкреслюючи якісні виміри інституційних принципів.

Разом з глобалізацією світової економіки відбувається розвиток дуалізму процесів: з одного боку, триває лібералізація торгівлі, з іншого – білатералізм стає інструментом преференційних торговельних угод. Насамперед такі фактори, як історичні зв'язки, географічна близькість, конвергенція національних інтересів та взаємозв'язок народів – є визначальними для успішного двостороннього співробітництва [1, с. 31; 5, с. 169].

У контексті національних пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності України у глобальному та регіональному просторах перед органами центральної влади стають певні завдання в області гармонізації двосторонньої договірно-правової бази, що дозволяє регулювати двосторонню торгівлю товарами та послугами, інвестиційні потоки, політику урядових поставок, переміщення робочої сили [1, с. 40].

Для привабливих умов зовнішньої торгівлі України з її основними партнерами необхідна достатня стабільність економіки та структурна перебудова народного господарства, спрямована на активізацію економічного зростання, яке стосується припинення відпливу капіталу з країни і залучення іноземних інвестицій, розвиток власного виробництва товарів і залучення іноземного капіталу для створення підприємств, які виготовляють продукцію, конкурентоспроможну на світовому ринку [1, с. 45].

Отже, доцільно розглянути основні переваги участі України в міжнародній торгівлі. Розглянемо динаміку експорту й імпорту України з її основними світовими партнерами, у тому числі з країнами ЄС (рис. 3.1.1 та 3.1.2).

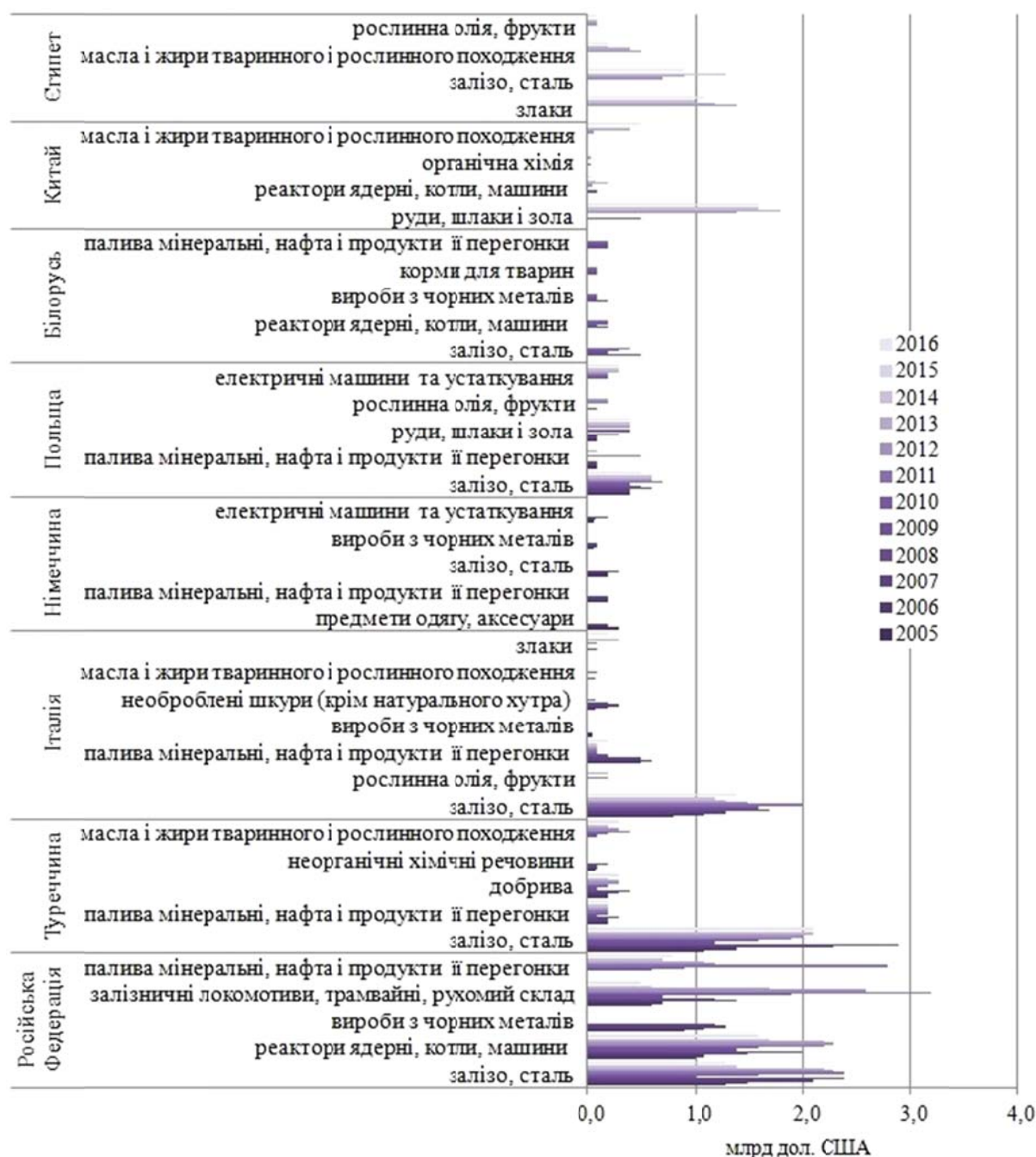


Рис. 3.1.1. Динаміка експорту товарів з України до країн світу, 2005–2016 рр., млрд дол. США. Складено автором за [1, с. 66; 6]

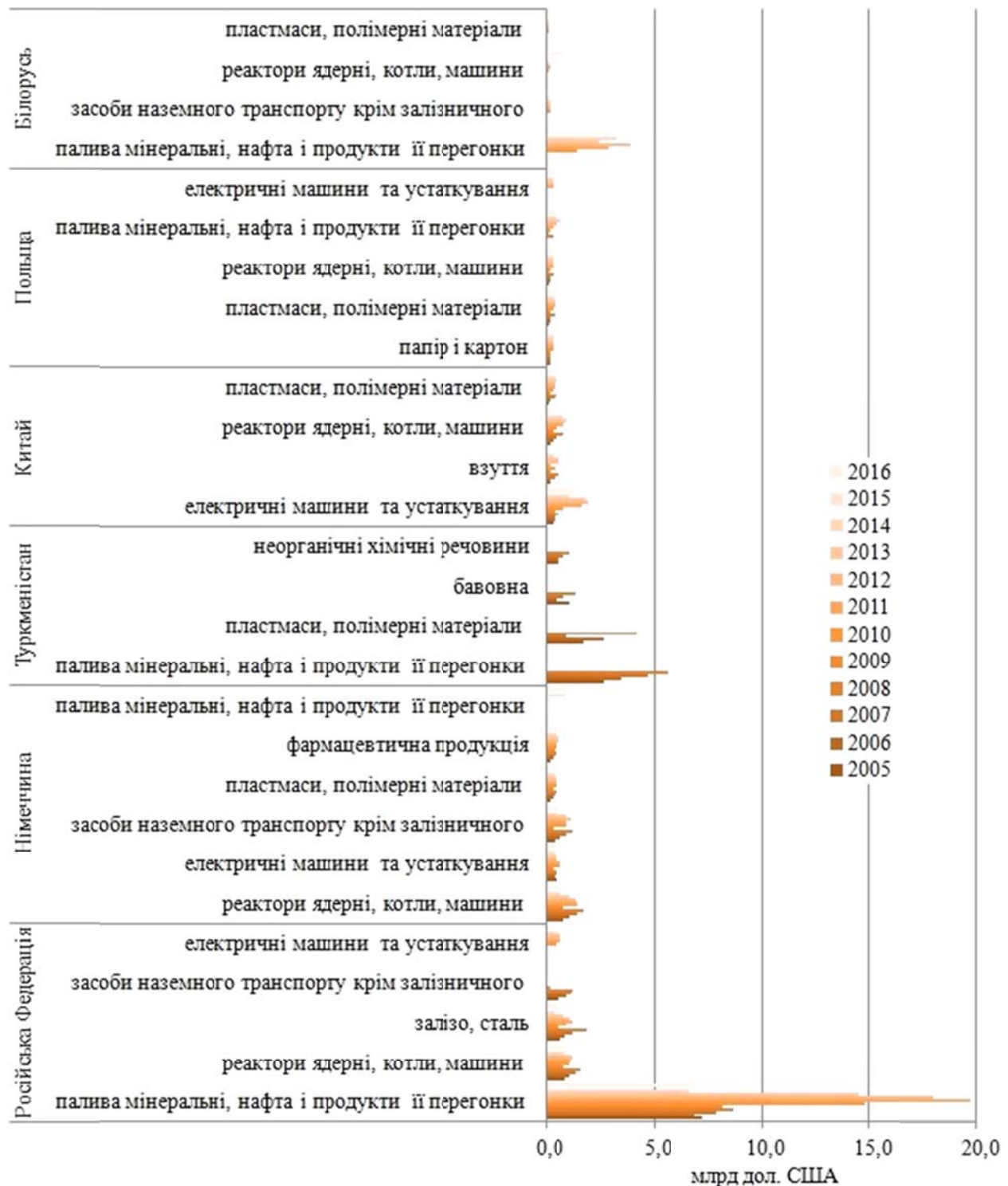


Рис. 3.1.2. Динаміка імпорту товарів до України з країн світу, 2005–2016 рр., млрд дол. США. Складено автором за [1, с. 66; 6]

Треба зазначити, що партнерами України в експорті товарів до ЄС з 2005 р. були Італія, Польща та Німеччина, які імпортували залізо, сталь, палива, руди та шлаки. Однак основними партнерами України залишаються Російська Федерація, Туреччина та Італія. З 2009 р. на перші місця в імпорті таких товарних позицій з України, як руди, шлаки, залізо та сталь, вийшли

Китай та Єгипет. Як бачимо з рисунка, експорт товарів України до Російської Федерації мав наступний вигляд: залізо, сталь, котли та машини, вироби з чорних металів, залізничні локомотиви, рухомий склад, палива мінеральні. Туреччина та Італія залишалися протягом 10-річного періоду важливими споживачами українського заліза та сталі, експорт яких склав у 2016 р. 2,0 та 1,4 млн дол. США відповідно. Далі йде Польща та Білорусь – 0,5 та 0,3 млн дол. США [6].

В українському імпорті товарів основні партнери були представлені як країнами Європейського Союзу, так і країнами Азії. Основним партнером України в імпорті товарів, як зазначено на рисунку 3.2, протягом 2005–2016 рр. була Російська Федерація, основними статтями експорту якої в українську економіку були палива мінеральні (7,3 млн дол. США у 2005 р. та 6,5 млн дол. США у 2016 р.), котли та машини, засоби наземного транспорту, електричне устаткування. Німеччина постачала, крім вищезазначених позицій, пластмаси та полімерні матеріали й фармацевтичну продукцію. Туреччина була постачальником мінеральних палив, пластмас, бавовни та неорганічних хімічних речовин. Китайський експорт електричного устаткування та взуття вийшов на передові позиції в українському імпорті з 2009 року і становив 0,4 млн дол. США, а у 2016 р. склав 1,0 млн дол. США. Білорусь і Казахстан постачали мінеральні палива та продукти перегонки нафти до України у розмірі 3,2 та 1,8 млн дол. США у 2016 р. [6].

За даними Державної служби статистики України, серед головних світових партнерів у 2016 р. основною трійкою лідерів торговельних партнерів України в експорті та імпорті послуг залишаються Російська Федерація, США, Швейцарія та Велика Британія.

Як бачимо з таблиці 3.1.1, український імпорт перевищує експорт першої четвірки партнерів майже втричі, з іншими країнами спостерігається відносна збалансованість експортно-імпортних показників.

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі експорту послуг у 2016 р. становлять транспортні (54,7% від загального обсягу), з яких на трубопровідний припадає 50%, повітряний 16,7%, на морський – 12,3%, на залізничний – 10,4%. Далі йдуть послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні – 16,3%, що пов'язане з активною діяльністю ІТ-компаній на Україні, та третє місце займають ділові послуги – 7,9%, а саме консалтингові – 42,2% [7].

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі імпорту послуг у 2016 р. становлять державні послуги – 23,8% від загального обсягу, транспортні – 21,1%, з яких на повітряний припадає 31%, залізничний – 23%, трубопровідний – 21,6%. На третьому місці різні ділові послуги (14,8%), що пов'язано з наданням Україні фінансової допомоги країнами МВФ, професійні та консалтингові послуги, послуги операційного лізингу. Основними торговельними партнерами України з імпорту послуг є Російська Федерація, Велика Британія, Кіпр, Німеччина, Швейцарія та США [7].

Таблиця 3.1.1

Основні партнери України в торгівлі послугами у 2016 р.

Експорт			Імпорт		
Місце	Країна	Обсяг, млн дол. США	Місце	Країна	Обсяг, млн дол. США
1.	Російська Федерація	3 077	1.	США	693,6
2.	США	717,3	2.	Велика Британія	563,1
3.	Швейцарія	676,7	3.	Російська Федерація	450,0
4.	Німеччина	488,4	4.	Німеччина	364,1
5.	Велика Британія	462,9	5.	Туреччина	288,6
6.	Туркменістан	348,3	6.	Кіпр	250,0
7.	Кіпр	239,0	7.	Швейцарія	191,2
8.	Польща	220,6	8.	Польща	138,6
9.	Туреччина	177,3	9.	Австрія	111,4
10.	Віргінські Острови (Брит.)	174,8	10.	Словаччина	109,2

Таблиця складена автором за матеріалами [7; 1, с. 123].

3.1.2. Інтенсифікація зовнішньоторговельних відносин між Україною та її основними партнерами: завдання для України

На сучасному етапі розвитку взаємовідносин України з її основними партнерами першочерговими завданнями мають бути наступні:

- відновлення стабільного економічного та політичного розвитку, а також соціально-політичної стабільності України, завдяки посиленню структурних реформ, спрямованих на зміцнення довіри інвесторів та підвищення продуктивності економіки, що сприятиме збільшенню темпів економічного зростання у середньостроковій перспективі;

- вирішення конфлікту на Сході України, оскільки він є дестабілізатором господарської діяльності, перешкоджає роботі системи оподаткування, несприятливо позначається на експорті та зменшує довіру інвесторів, тим самим перешкоджаючи надходженню прямих іноземних інвестицій, знижує показники бюджетних надходжень, а зростання обсягів видатків ускладнюють коригування бюджету;

- набуття конкурентних переваг вищого порядку, орієнтованих на високу якість, яка досягається завдяки підвищенню суспільної продуктивності праці й використанню новітніх технологій [1, с. 165].

На досягнення цілей співробітництва нашої країни з іншими впливають позитивні та негативні фактори, які необхідно враховувати при розробці заходів, направлених на інтенсифікацію двосторонніх зовнішньоторговельних відносин. Так, характеризуючи позитивні фактори розвитку двосторонніх торговельних відносин України та її партнерів, можна виділити вигідне геополітичне положення країни, її конфігурацію, густу мережу шляхів, а також спільні кордони з основними партнерами – Російською Федерацією та Європейським Союзом, можливість інтенсифікації прикордонного співробітництва. Однак у зв'язку з тим, що Україна не є членом Шенгенської угоди, неможливість повного контролю митних тарифів ускладнює процедуру переміщення товарів та людських ресурсів через спільний кордон з ЄС. На це також впливає наявність квот, технічних та санітарно-епідеміологічних стандартів якості для українських товарів з боку ЄС, а отже, з'являється висока конкуренція для виходу товарів України на ринок Європейського Союзу [1, с. 166].

Багато років основним зовнішньоторговельним партнером України залишається Російська Федерація, частка експорту до якої становила 11% в 2016 р. Хоча в порівнянні з 2009 р. вона зменшилась вдвічі, треба зазначити, що, незважаючи на зміну економічної і політичної ситуації на Україні, цей показник не був нижче 10%. Це зумовлено тим, що спільне історичне минуле забезпечило їх тісну кооперацію та спеціалізацію. Однак нестабільна політична ситуація на Україні вплинула на взаємну торгівлю між країнами, і, якщо у 2010 р. Російська Федерація була головним партнером, то у 2016 р. Китай та Єгипет склали конкуренцію [8].

Що стосується українського експорту, у 2016 р. відбулося зростання обсягів продукції АПК та харчової промисловості, мінеральних продуктів, продукції металургійного комплексу, продукції машинобудування.

Стосовно імпорту до України, зменшення обсягів відбулось лише по мінеральних продуктах. Зростання обсягів імпорту відбулося завдяки продукції машинобудування, продукції хімічної промисловості, АПК та харчової промисловості, продукції металургійного комплексу, продукції легкої промисловості, деревини та різним промисловим товарам [8].

Для розвитку торговельного співробітництва України з країнами Європейського Союзу у поточному році характерні наступні тенденції.

Експорт товарів з України до країн Європейського Союзу складається з продукції АПК та харчової промисловості (30,1%), металургійного комплексу (24,2%), машинобудування (16,8%), мінеральних продуктів (10,9%), деревини та паперової маси (7,1%), продукції легкої промисловості (6,9%), різних промислових товарів (4,2%) та продукції хімічної промисловості (3,9%). У структурі імпорту товарів найбільшу частку становила продукція машинобудування (32,4%), продукція хімічної промисловості (27,8 %), мінеральні продукти (13,1%) і продукція АПК та харчової промисловості (11,0%) [7; 8].

В торгівлі товарами з країнами ЄС продовжується простежуватися позитивна тенденція, про що свідчить зростання експорту на 4% та імпорту на 6% в порівнянні з 2015 р.

Основна п'ятірка партнерів України в експорті до країн ЄС зображена на рис. 3.1.3.

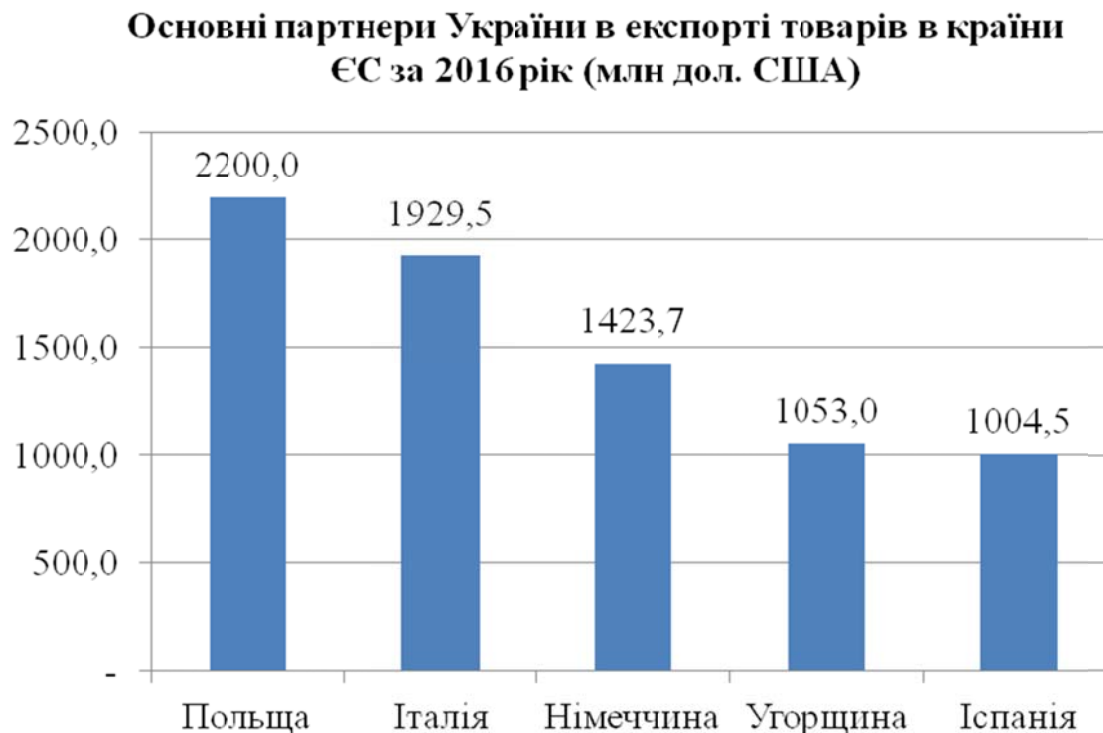


Рис. 3.1.3. Основні партнери України серед країн ЄС [8]

Зростання обсягів експорту товарів основних галузей України до країн ЄС свідчить про позитивну тенденцію розвитку партнерських відносин із західними країнами та підтвердження національних пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності України на сучасному етапі.

За виключенням продукції металургійного комплексу, мінеральних продуктів та продукції хімічної промисловості в 2016 р. найбільше до ЄС зросло постачання продукції АПК та харчової промисловості, деревини та паперу, продукції машинобудування, різних промислових товарів та продукції легкої промисловості [8].

Дещо інша ситуація спостерігалася в імпорті товарів з країн ЄС – зростання обсягів по всіх галузях, крім мінеральних продуктів. За 2016 р. зросли поставки продукції машинобудування (на 49,3%), легкої промисловості (на 20,1%), продукції хімічної промисловості (на 13,9%), продукції АПК та харчової промисловості (на 11,0%), продукції металургійного комплексу (на 10,4%) та деревини і паперу (на 7,9%) [8].

Основна п'ятірка партнерів України в імпорті з країн ЄС зображена на рис. 3.1.4.

**Основні партнери України в імпорті товарів з країн
ЄС за 2016 рік (млн дол. США)**

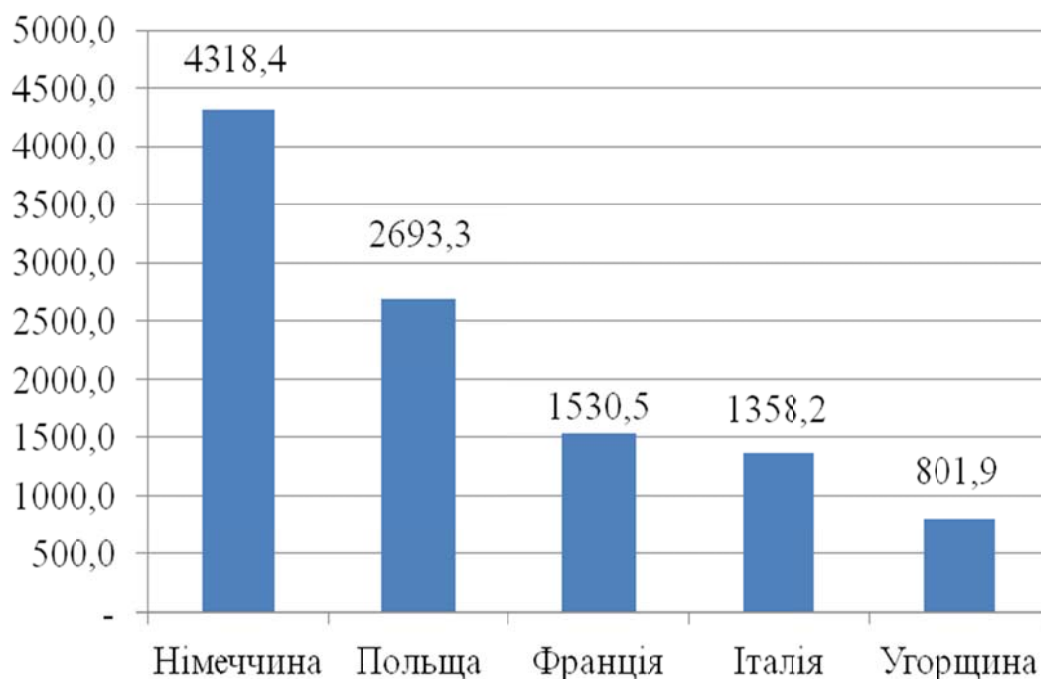


Рис. 3.1.4. Основні партнери України серед країн ЄС [8]

Вищезазначений аналіз тенденцій розвитку зовнішньоторговельних відносин України з країнами ЄС у 2016 р. свідчить про те, що сальдо торговельного балансу у зовнішній торгівлі товарами було негативним у сумі 3,6 млрд дол. США (проти негативного сальдо 2,6 млрд дол. США у 2015 році).

Основними причинами збільшення обсягів імпорту України з країн ЄС і, як наслідок, погіршення торговельного сальдо було зростання імпортних поставок продукції машинобудування та хімічної промисловості. Крім того, значно зросла частка імпорту з ЄС продукції машинобудування, металургійного комплексу, хімічної та промисловості, деревиною та виробами з неї.

Збільшення, в свою чергу, поставок мінеральної продукції та продукції агропромислового комплексу не мало значного впливу на тенденцію превалювання експорту над імпортом в торгівлі товарами з країнами ЄС.

У географічному розрізі за 2016 р. найбільше негативне сальдо у світовій торгівлі товарами України склалося з Німеччиною (-2,9 млрд дол. США), Китаєм (-2,8 млрд дол. США), Білоруссю (-1,9 млрд дол. США), Російською Федерацією (-1,6 млрд дол. США), США (-1,3 млрд дол. США), Францією (-1,1 млрд дол. США) [8].

Найбільше позитивне сальдо в 2016 р. за даними Держстату України було з Єгиптом (+2,2 млрд дол. США), Індією (+ 1,4 млрд дол. США), Туреччиною (+950,5 млн дол. США), Іраном (+665,2 млн дол. США), Італією (+571,3 млн дол. США) та Іспанією (+503,6 млн дол. США) [8].

Україна має всі можливості бути однією з провідних країн із залучення іноземних інвестицій, адже цьому сприяє її великий внутрішній ринок, каліфікована і, в той же час, відносно дешева робоча сила, значний науково-технічний потенціал, наявність інфраструктури, хоч і не достатньо розвиненої, значні природні ресурси. Отже, одним з пріоритетних напрямів для України є збереження того спадку, що залишився після розпаду Радянського Союзу [9, с. 50].

Маючи мінімальні технологічні успіхи, Україна зберегла промислові підприємства, на яких заміна устаткування та технологій може значною мірою збільшити виробничі потужності. Разом з цим в країні ще залишився цінний ресурс – висококваліфікована робоча сила та інженерно-технічні кадри, які були відомі ще за часи Радянського Союзу. Не допустити їх втрати та розвиток потенціалу політехнічних навчальних закладів – одна з задач України, яка має досягнення та можливості в експорті продукції машинобудування [9, с. 52].

Важливою є експортна орієнтація України в сфері АПК, яка є одним з основних національних зовнішньоторговельних пріоритетів країни. Оскільки Україна є країною-експортером сільгосппродукції, що забезпечує розвиток як внутрішнього, так і світового ринків цього сектору, пріоритетними залишаються напрямки співпраці України з країнами СНД, Європейським Союзом, Бразилією, деякими африканськими країнами, такими як Алжир, Марокко, Єгипет та країнами Азії – Іраном, Йорданією, Пакистаном [9, с. 53].

Треба зазначити, що на сучасному етапі лідерами світового ринку зерна є п'ять основних експортерів – США, Аргентина, Бразилія, Україна, Канада та Австралія. Експорт аграрної продукції з боку України орієнтований на країни ЄС, в які вона постачає готову конкурентоспроможну продукцію.

За даними Держстату України у 2016 р., сировинна продукція (зерно, олія) увійшла в трійку основних товарних позицій в структурі експорту, тому, зважаючи на значне зменшення обсягів промислового виробництва та видобутку й експорту продукції машинобудування, металургії та видобувної промисловості, Україна є одним з важливих аграрних експортерів світу [9, с. 54].

Треба зазначити, що однією з основних складових українського експорту є напівфабрикати зі сталі та залізної руди, які постачаються нашою країною в Російську Федерацію, країни СНД та Азії [10, с. 32].

Основні національні пріоритети зовнішньоекономічної діяльності України охоплюють три напрямки – країни СНД, ЄС і Азії. Країна має налагоджені відносини з країнами ЄС та СНД, однак перерозподіл експортних потоків за останні 5 років здійснюється в бік Європейського Союзу, адже необхідно враховувати державну політику, світову кон'юнктуру ринків та сировинну структуру українського експорту [10, с. 31].

Суперечність зовнішньоторговельних інтересів України полягає в тому, що розширення обсягів зовнішньої торгівлі та підвищення конкурентоспроможності українських виробників на ринку Європи відповідно до її національних інтересів знаходяться на межі зовнішньоекономічної політики та політики безпеки, залишаючи європейський вектор інтересів України основною рушійною силою розбудови в Україні демократичного суспільства.

Зовнішньоекономічна діяльність України завжди була одним з національних пріоритетів держави, адже її зважена політика забезпечує розвиток взаємовигідної торгівлі і сприятливого інвестиційного клімату.

Успішний розвиток зовнішньоекономічної діяльності України потребує вирішення багатьох проблем, які заважають стабільному розвитку торговельної політики держави.

Отже, можна визначити основні заходи реалізації зовнішньоекономічної діяльності України, що полягають у необхідності удосконалення торговельної політики, яка передбачає уніфікацію торговельних стандартів, диверсифікацію асортименту товарів, дослідження ринку, економічну оцінку переваг поставок номенклатури продукції, підвищення технологічного рівня виробництва за допомогою залучення висококваліфікованих кадрів і новітніх технологій. Це може бути здійснено завдяки ефективній взаємодії законодавчої, виконавчої влади та бізнес-структур, а також завдяки залученню національних виробників до розробки довгострокових бізнес-планів у пріоритетних галузях економіки [1, с. 167].

Інтенсифікація зовнішньоторговельних відносин між Україною з її основними партнерами може бути забезпечена лише за наступних умов [1, с. 168]:

- покращення політичної ситуації в Україні, яке дозволить налагодити діалог з державними та приватними інститутами, а також їх співпрацю з міжнародними установами, урядами як інших країн, так і безпосередньо урядом Республіки Угорщина;

- приведення нормативно-правової бази України у відповідність зі стандартами ЄС;

- спрощення політики діяльності малого та середнього бізнесу в Україні;

- якісне перетворення інфраструктури української частини автошляхів, пасажиро- та вантажоперевезень, для чого необхідно посилити плідну роботу з міжнародними фінансовими організаціями стосовно залучення коштів для фінансування проектів з розвитку цих видів транспорту;

- розробка та впровадження галузевої політики України, яка б у свою чергу була базою для захисту вітчизняних виробників й заохочення конкуренції на внутрішньому ринку, а також створення державної системи правової та зовнішньоекономічної інформації для українських підприємств, введення у дію державної системи заохочення промислового експорту, навіть у формі державних кредитів, і державна підтримка вітчизняних підприємств і здійснення жорсткого догляду за підготовкою кадрів [1, с. 169].

Отже, активна державна макроекономічна політика, вдосконалення зовнішньоторговельної сфери, доповнюючи експортно-імпортну політику заходами підтримки вітчизняних товаровиробників, удосконаленням торговельної політики, уніфікацією торговельних стандартів, диверсифікацією асортименту товарів двох країн, підвищенням технологічного рівня виробництва за допомогою залучення висококваліфікованих кадрів та новітніх технологій, а також забезпечення стабільної політичної ситуації в країні – є вирішальною передумовою досягнення поставлених стратегічних цілей щодо національних пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності України та інтенсифікації її двосторонніх відносин.

Список використаних джерел:

1. Шляхова Я. В. Особливості українсько-угорських зовнішньоторговельних відносин в контексті інтеграційних спрямувань України : дис. ... канд. економ. наук : 08.00.02 / Шляхова Яна Вячеславівна ; М-во освіти і науки України, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна ; наук. кер. Голюков А. П. – Харків, 2016. – 264 с.
2. Fawn R. Globalising the Regional, Regionalising the Global / R. Fawn. – Review of International Studies, Cambridge University Press, 2009. – 261 p.
3. Irwin D. Multilateral and bilateral trade policies in the world trading system: an historical perspective New Dimensions in Regional Integration Cambridge University Press / D. Irwin – 2003. – 477 p.
4. Kiatpongsan Ch. Tracing the Patterns of New Bilateralism / Ch. Kiatpongsan. – Amsterdam University Press, Amsterdam, 2011. – 295 p.
5. Jovanovic M. International Handbook on the Economics of Integration : General Issues and Regional Groups / M. Jovanovic. – Switzerland and Global Studies Institute, University of Geneva, Switzerland, 2012. – 560 p.
6. UN Comtrade – International Trade Statistics Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://comtrade.un.org/labs/BIS-trade-in-goods348&year=2014&flow=2>
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Статистична служба Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/them>
9. Іринчина І. Б. Пріоритети розвитку зовнішньої торгівлі України / І. Б. Іринчина // Сталий розвиток економіки міжнародний науково-виробничий журнал. – ПП «Інститут економіки, технологій підприємництва». – Київ, 2015. Вип. 2 (27). – 50-57
10. Вірковська А. А. Зовнішньоторгові пріоритети України у співробітництві з країнами Європи / А. А. Вірковська // Наука молода : зб. наукових праць молодих вчених Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль, 2012. – Вип. 18. Економічні науки. – С. 31-34.

3.2. Національна конкурентоспроможність економіки України та її вплив на місце країни в глобальних і регіональних економічних процесах

Однією з важливих задач, яку завжди ставили перед собою дослідники в сфері міжнародних економічних відносин, було з'ясування причин, в силу яких одні країни мають сильніші позиції на світових ринках товарів, послуг, праці або капіталу, ніж інші. Важливість цієї задачі важко переоцінити, адже вона є ключем до вирішення проблеми того, чому часто навіть сусідні країни з подібним шляхом історичного розвитку можуть мати різний рівень добробуту населення. Дослідження цього питання призвело до появи поняття національної конкурентоспроможності, що було запроваджено М. Портером в книзі «Конкурентні

переваги націй» (The Competitive Advantage of Nations), що вийшла в 1990 р., він же дав і визначення цього економічного явища: «Конкурентоспроможність на національному рівні – це постійна підтримка продуктивності праці на більш високому, ніж у конкурентів, рівні, використовуючи безперервний процес винаходу і впровадження інновацій» [1].

3.2.1. Місце України в світовому рейтингу конкурентоспроможності

Основою для створення поняття національної конкурентоспроможності стала концепція конкурентоспроможності підприємств. М. Портер розширив вихідне поняття конкурентоспроможності на мікрорівні та запровадив концепцію конкурентоспроможності держави на макrorівні як фактичної сукупності конкурентоспроможностей національних виробників.

Нова ідея швидко стала об'єктом широкого наукового обговорення, виникли спроби застосування її на практиці на наддержавному рівні. Практичним обґрунтуванням створеної моделі стала також поява першого індексу конкурентоспроможності, що розраховувався на той час бізнес-школою IMD (International Institute for Management Development) у Лозанні спільно із дослідницькою групою WEF, Всесвітнього економічного форуму (з 1996 р. розраховується два самостійні індекси). Фактично це стало першою спробою не тільки підрахувати рівень конкурентоспроможності країн світу, а й порівняти їх за цим показником, створивши тим самим рейтинг національної конкурентоспроможності.

Незважаючи на те, що до 1996 р. WEF і IMD розраховували спільний рейтинг, на сьогодні розбіжності у цих двох рейтингах є дуже істотними. Вони стосуються як самого визначення конкурентоспроможності, так і питань методології, в тому числі вибору факторів і критеріїв конкурентоспроможності економік. Так, IMD під конкурентоспроможністю країни розуміє здатність національної економіки створювати й підтримувати середовище, в якому виникає конкурентоспроможний бізнес. Більш розширене визначення описує конкурентоспроможність як «здатність країни в умовах вільних і чесних ринкових відносин виробляти товари й послуги, що задовольняють вимогам міжнародних ринків, в той же час підтримуючи і підвищуючи реальні доходи своїх громадян в довгостроковій перспективі» [2].

Визначення WEF є трохи ближчим до початкової дефініції М. Портера. Дослідницька група Форуму визначає конкурентоспроможність як набір економічних і суспільно-політичних інститутів, стратегій і факторів, які визначають рівень продуктивності країни. Рівень продуктивності, в свою чергу, впливає на стійкість рівня благополуччя економіки. Іншими словами, більш конкурентоспроможні економіки прагнуть забезпечити можливість своїм громадянам отримувати більше доходів. Рівень продуктивності також визначає прибутковість інвестицій в економіці. Оскільки рівень прибутковості є фундаментальною детермінантою темпів зростання економіки, конкурентоспромож-

нішою є та економіка, в якій очікується більш стрімке зростання в середньо- і довгостроковій перспективі [3].

В поточному дослідженні за основу береться саме індекс WEF, де конкурентоспроможність кожної країни оцінюється за шкалою від 0 до 7 балів. Розглянемо місце деяких країн в рейтингу конкурентоспроможності WEF за останні 5 років з 2012 до 2017 р. (табл. 3.2.1).

Доголовного об'єкту дослідження, окрім України, було включено наступні країни: Швейцарію, США та Німеччину як країни, що традиційно мають найвищий рівень конкурентоспроможності, для оцінки верхнього порогу конкурентоспроможності країн; балтійські країни – Естонію, Литву та Латвію як приклад держав, що пройшли пострадянську трансформацію та змогли зайняти достойні місця на світових ринках; країни так званої Вишеградської групи – Чеську Республіку, Польщу, Угорщину та Словацьку Республіку, оскільки всі ці держави пройшли постсоціалістичну трансформацію, всі знаходяться в складі ЄС, а також, за винятком Чехії, – мають спільний кордон з Україною; Молдову та Грузію як дві країни, що так само, як і Україна, йдуть шляхом євроінтеграції; Грецію як найслабшу з країн ЄС з точки зору конкурентоспроможності; дві великі сусідні країни – Російську Федерацію та Румунію.

Таблиця 3.2.1

Рейтинг та загальний індекс конкурентоспроможності WEF

Країна*/Період	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017
Швейцарія	1(5,72)	1(5,67)	1(5,7)	1(5,76)	1(5,81)
США	7(5,47)	5(5,48)	3(5,54)	3(5,61)	3(5,7)
Німеччина	6(5,48)	4(5,51)	5(5,49)	4(5,53)	5(5,57)
Естонія	34(4,64)	32(4,65)	29(4,71)	30(4,74)	30(4,78)
Чеська Республіка	39(4,51)	46(4,43)	37(4,53)	31(4,69)	31(4,72)
Литва	45(4,41)	48(4,41)	41(4,51)	36(4,55)	35(4,6)
Польща	41(4,46)	42(4,46)	43(4,48)	41(4,49)	36(4,56)
Російська Федерація	67(4,2)	64(4,25)	53(4,37)	45(4,44)	43(4,51)
Латвія	55(4,35)	52(4,4)	42(4,5)	44(4,45)	49(4,45)
Грузія	77(4,07)	72(4,15)	69(4,22)	66(4,22)	59(4,32)
Румунія	78(4,07)	76(4,13)	59(4,3)	53(4,32)	62(4,3)
Словацька Республіка	71(4,14)	78(4,1)	75(4,15)	67(4,22)	65(4,28)
Угорщина	60(4,3)	63(4,25)	60(4,71)	63(4,25)	69(4,2)
Україна	73(4,14)	84(4,05)	76(4,14)	79(4,03)	85(4)
Греція	96(3,86)	91(3,93)	81(4,04)	81(4,02)	86(4)
Молдова	87(3,94)	89(3,94)	82(4,03)	84(4)	100(3,86)

*Сортування виконано за рейтингом 2016/2017 рр.

В дужках подано індекс конкурентоспроможності.

Джерело: WEF Competitiveness Reports 2012–2017 [4-8].

В «топовій» групі країн незмінне перше місце займає Швейцарія із значенням індексу, що досягає 5,81 балів з 7 можливих, отже, це фактично є «стелею» для всіх інших держав; рейтинг США поступово зростає практично в кожному

періоді, але відстає від показників Швейцарії (5,7 у США в 2017 році проти 5,72 у Швейцарії в 2012 р.). Рейтинг Німеччини коливається в межах 1-2 позицій, проте в абсолютному значенні індекс конкурентоспроможності країни постійно зростає протягом усього періоду.

Натомість більш цікавим є аналіз інших груп держав. Так, з групи балтійських країн практично в кожному періоді покращували свій рейтинг Естонія (+4 позиції в загальному рейтингу) та Литва (+10 позицій). При цьому треба відмітити, що Естонія має найвищий рейтинг серед усіх груп країн, що розглядаються у цьому дослідженні, окрім «топової» групи і в цілому наближається до розвинених країн за абсолютним значенням індексу. Латвія станом на 2014 рік досягла значних результатів (+13 позицій в загальному рейтингу за 3 роки), проте вже в 2017 році цей результат суттєво погіршився, отже, зростання за період склало лише 6 позицій.

Серед країн Вишеградської четвірки перше місце стабільно займає Чехія, її рівень конкурентоспроможності поступово зростає (+8 позицій в рейтингу за період). На другому місці – Польща (+5 позицій), проте, як можна побачити, розрив між цими двома країнами збільшується. Певний прогрес зробила Словаччина (+6 позицій), а ось Угорщина, навпаки, значно погіршила свій рейтинг (-9 позицій за період).

Рейтинг Румунії зріс на 16 позицій за період (+0,23 бала в загальному індексі), і це вочевидь пов'язано із впливом пан'європейського торгівельного простору, доступ до якого країна отримала після вступу до ЄС. На цьому тлі видно, що дуже значного прогресу досягла Грузія, чие місце в рейтингу зросло одразу на 18 позицій за період (+0,25 бала індексу). При цьому, на відміну від, наприклад, Румунії, країна не входить до складу ЄС, отже, не може користуватися перевагами вільного ринку.

Навіть Угорщина, найслабша з усіх країн Вишеградської четвірки станом на 2017 рік, не говорячи вже про балтійські країни, знаходиться набагато вище в рейтингу, ніж Україна. У випадку України, військові дії, втрата російського ринку та інші несприятливі чинники призвели до суттєвого погіршення рейтингу (-12 позицій, або -0,14 бала індексу). При цьому, якщо ще у 2013 році розрив між Україною та Словаччиною був незначний (2 позиції), а значення індексу конкурентоспроможності було фактично однаковим у цих двох держав, то в 2017 році наздогнати навіть Угорщину Україна вже не в змозі. Станом на сьогодні серед «сусідів» України за рейтингом – Намібія, Гондурас, Алжир та Сербія. При цьому треба зазначити, що серед країн з поточної вибірки окрім України також суттєво погіршився рейтинг Молдови (-13 позицій, або -0,1 бала за період), проте ця країна не зіткнулася з такими проблемами, як Україна.

Також можна побачити, що, незважаючи на міжнародні санкції та падіння цін на енергоносії, Росія «стригнула» в рейтингу одразу на 24 позиції (+0,31 в абсолютному значенні індексу). Вочевидь свої результати дала політика імпортозаміщення, яка, власне, і стала наслідком санкцій. Греція, яка в силу боргової кризи ще у 2012 році знаходилась на 23 позиції нижче за Україну, в 2017 р. вже практично наздогнала її.

3.2.2. Індекс конкурентоспроможності WEF та його структура

Проте в рамках цього дослідження більш важливим завданням представляється не оцінка місця України в глобальному рейтингу конкурентоспроможності, а пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності. Для цього розглянемо складові індексу, що складає WEF.

Індекс розділений на два підіндекси, перший з яких представляє власне рейтинг національної конкурентоспроможності країн на основі значної кількості факторів, другий – заснований на теорії М. Портера і називається «Індексом мікроекономічної конкурентоспроможності». При цьому необхідно зазначити, що, незважаючи на те, що М. Портер є співавтором індексу WEF, відповідно до його теорії міжнародної конкуренції, сенс фактично має тільки другий індекс, адже у книзі «Міжнародна конкуренція» він висуває наступне положення: «На міжнародному ринку конкурують фірми, а не країни. Необхідно зрозуміти, як фірма створює та утримує конкурентну перевагу, щоб усвідомити роль країни у цьому процесі» [1]. Проте в нашому дослідженні, навпаки, найбільш важливим є саме перший індекс.

WEF розраховує 12 показників (згідно з термінологією WEF – стовпів, або складових (pillars)) конкурентоспроможності. Значення показників у балах за семибальною шкалою для України та, відповідно, рейтинг кожного показника порівняно із іншими країнами представлено в таблиці 3.2.2.

Нижче представлено детальний опис кожної зі складових, з яких формується індекс конкурентоспроможності.

1. Якість суспільних інститутів. Інституціональна середа формує базу, у рамках якої відбувається перетин інтересів приватних підприємств та уряду. Показник її якості значно впливає на динамічність розвитку ринку, відбивається на інвестиційних рішеннях та організації виробництва. Якість інституціональної середи гарантує низькі ризики з приводу утримання прав власності та невисокий рівень витрат (часових та капітальних) на здійснення операцій, пов'язаних із бюрократичним процесом. Це є вагомим фактором конкурентоспроможності та економічного зростання. В Україні цей показник за останні 5 років дещо погіршився в абсолютному значенні (3,05 бали в 2017 році проти 3,13 в 2012), проте на тлі інших країн Україна піднялася в рейтингу за цим показником зі 135 на 129 місце.

2. Інфраструктура. Цей фактор визначає у значній мірі місце розташування майбутнього підприємства при здійсненні інвестицій. Економічне зростання неможливе без розвитку транспортної мережі для перевезення засобів виробництва, готової продукції та трудових ресурсів, можливості постачання енергоресурсів, наявності розвинених засобів телекомунікації для отримання інформації, необхідної для прийняття рішень, отже, рівень розвитку цих факторів є показником конкурентоспроможності країни. Рівномірний розвиток інфраструктури на території країни забезпечує консолідацію внутрішнього ринку держави, підвищує його прибутковість, сприяє інтеграції з ринками других країн. За розглянутий період цей показник зменшився в Україні як

в абсолютному значенні (3,93 бали проти 4,10), так і у відношенні до результатів інших країн (75 місце проти 65).

Таблиця 3.2.2

Складові індексу конкурентоспроможності України і їх рейтинг

Складова/Період	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017
Якість суспільних інститутів	3,13 (135)	2,99 (135)	2,98 (130)	3,07 (130)	3,05 (129)
Інфраструктура	4,10 (65)	4,07 (68)	4,16 (68)	4,07 (69)	3,93 (75)
Макроекономічна стабільність	4,40 (90)	4,20 (107)	4,14 (105)	3,12 (134)	3,17 (128)
Здоров'я та рівень початкової освіти	5,78 (62)	5,84 (62)	6,14 (43)	6,06 (45)	5,95 (54)
Вища освіта та професійна підготовка	4,70 (47)	4,75 (43)	4,93 (40)	5,03 (34)	5,08 (33)
Ефективність ринку товарів та послуг	3,82 (117)	3,81 (124)	3,99 (112)	4,02 (106)	3,98 (108)
Ефективність ринку праці	4,44 (62)	4,18 (84)	4,12 (80)	4,33 (56)	4,23 (73)
Розвиненість фінансового ринку	3,52 (114)	3,46 (117)	3,54 (107)	3,18 (121)	2,95 (130)
Оснащеність новими технологіями	3,60 (81)	3,28 (94)	3,50 (85)	3,45 (86)	3,58 (85)
Розмір ринку	4,60 (38)	4,60 (38)	4,58 (38)	4,54 (45)	4,40 (47)
Конкурентоспроможність бізнесу	3,70 (91)	3,68 (97)	3,66 (99)	3,70 (91)	3,62 (98)
Інноваційний потенціал	3,16 (71)	3,03 (93)	3,16 (81)	3,41 (54)	3,44 (52)

В дужках подано рейтинг складових.

Джерело: WEF Competitiveness Reports 2012–2017 [4–8].

3. Макроекономічна стабільність. Незважаючи на те, що сама по собі вона не може підвищити продуктивність праці в країні, її відсутність шкодить економічному розвитку. Високий рівень інфляції, дефіциту державного бюджету заважає прийняттю керівництвом компаній зважених рішень, підвищує ризики, а отже, і ймовірність непередбачуваних матеріальних витрат. Особливо шкідливою є макроекономічна нестабільність для фінансового сектору, оскільки він найшвидше реагує на зростання ризиків. а нестабільність фінансових установ призводить до зростання відсоткових ставок і економічної стагнації. До останнього часу в Україні спостерігалось надзвичайно сильне падіння показника (4,40 бали в 2012/2013 рр. проти 3,12 балів у 2015/2016 рр.). В періоді 2016/2017 показник дещо зріс до 3,17 бали, що свідчить про певну тенденцію до стабілізації макроекономічної ситуації в державі.

4. Здоров'я та рівень початкової освіти. Низький рівень охорони здоров'я призводить до падіння ефективності праці, а отже, і продуктивності економіки. Другим фактором у цій складовій є обсяг і якість початкової освіти населення, оскільки відсутність базової освіти може обмежувати бізнес-розвиток, через те що компаніям буде складніше рухатися вперед по ланцюжку створення вартості, виробляючи більш різноманітні товари з великою вартістю. За цим показником в Україні спостерігався неабиякий прогрес (5,78 балів 62 місце

в рейтингу в 2012/2013 рр. і 5,95 балів 54 місце в рейтингу в 2016/2017 рр.). В цілому, на тлі інших складових, цей показник має досить високе значення.

5. Вища освіта та професійна підготовка. Ця складова має вирішальне значення для економік, які намагаються рухатися вперед по ланцюжку створення вартості і не обмежуватися простими виробничими процесами і продукцією. Зокрема сьогодні глобалізована економіка вимагає від національних економік створення пулу освічених працівників, які можуть швидко адаптуватися до змін середовища. Для урахування цієї концепції в даній групі факторів оцінюється рівень зарахування в середні школи і вузи, а також якість освіти згідно з оцінками бізнес-спільноти. За цим показником Україна займає непогані місця у глобальному рейтингу, при чому ситуація стабільно покращується – з 4,70 балів (47 місце) у 2012/2013 рр. до 5,08 балів (33 місце) у 2016/2017 рр.

6. Ефективність ринку товарів та послуг. Ця складова визначає можливість країни виробляти необхідний асортимент товарів та послуг з урахуванням умов попиту та пропозиції. Здорова ринкова конкуренція на внутрішньому і зовнішньому ринках важлива для підвищення ринкової ефективності і, відповідно, бізнесу продуктивності. Вона гарантує виживання найраціональнішим фірмам, які виробляють товари, необхідні ринка. Щоб створити найкращу середу для обміну товарами, перешкод для бізнес-діяльності, які з'являються внаслідок державного втручання, повинно бути якомога менше. Це стосується високого рівня оподаткування, а також обмежувальних і дискримінаційних правил по відношенню до іноземних власників або прямих іноземних інвестицій. Цей показник зріс в Україні в досліджуваному періоді з 3,82 балів (117 місце) у 2012/2013 рр. до 4,02 балів (106 місце) у 2015/2016 рр. Це, очевидно, було пов'язано зі зменшенням кількості податків і спрощенням реєстрації фірм. Однак у 2016/2017 рр. показник дещо погіршився до 3,98 балів (108 місце в рейтингу).

7. Ефективність ринку праці. Вона гарантує те, що працівники використовуються в економіці найбільш ефективним чином. У продуктивній економіці працівники розподілені належним чином і отримують стимули для найбільш ефективного виконання своїх обов'язків. Ринки праці повинні бути гнучкими, щоб бути в змозі швидко переміщувати працівників з одного сектору в інший і допускати коливання зарплати без великих соціальних потрясінь. Крім того, ефективні ринки праці повинні забезпечувати чіткий зв'язок між стимулами для працівників і їх діяльністю, а також найкраще використання наявних талантів – це включає в себе рівність між жінками та чоловіками в бізнес-середовищі. Рейтинг WEF демонструє, що ефективність ринку праці в Україні значно погіршилася з 2012 до 2014 рр. з 4,44 балів і 62 місця в загальному рейтингу до 4,12 балів і 80 місця. Це було пов'язано з системною кризою, що вразила цілі сектори економіки і не могла не відбитися на зайнятості як такої і на ефективності використання робочої сили. В 2015/2016 рр. ситуація різко покращилася (4,33 бали і 56 місце в рейтингу), проте в 2016/2017 рр. погіршилася знову (4,23 бали і 73 місце). В цілому можна сказати, що ситуація на ринку праці України наразі є гіршою, ніж п'ять років тому.

8. Розвиненість фінансового ринку. Ефективний фінансовий сектор є необхідним для розміщення ресурсів, заощаджених громадянами країни, найбільш продуктивним способом. Розвинений фінансовий сектор направляє ресурси кращим підприємцям або на реалізацію інвестиційних проектів, а не використовує їх для політичних цілей. Тому ключовий момент тут полягає в ретельній оцінці ризиків. Правильно функціонуючий фінансовий сектор повинен надавати ризиковий капітал, кредити, а також бути надійним і прозорим. На жаль, в Україні значення цього показника є одним з найнижчих, тобто фінансовий ринок країни є доволі слабо розвиненим, причому стан фінансового сектору постійно погіршується (2,95 бали у 2016/2017 рр. проти 3,52 балів у 2012/2013 рр.)

9. Оснащеність новими технологіями. У даній групі оцінюється швидкість, з якою економіка переймає існуючі технології для підвищення продуктивності своїх секторів. Це – вирішальна концепція, оскільки відмінності в технологіях можуть пояснити велику частину відмінностей в продуктивності між країнами. У цьому сенсі, наявність регуляторної бази, що дозволяє використовувати ІКТ, а також темпи реального розповсюдження інформаційних та комунікаційних технологій є важливими для конкурентоспроможності країни. Для аналізу конкурентоспроможності неважливо, були такі технології винайдені в межах країни чи ні. Головне, що у фірми в країні є доступ до цих прогресивних продуктів і проектів. Саме тому WEF відокремлює технологічний рівень від інноваційного потенціалу, який складає групу № 12. За цим показником ситуація в країні дещо погіршилася, проте не дуже значно (3,58 бали в кінці періоду проти 3,60 на початку).

10. Розмір ринку. Розмір ринку впливає на продуктивність, оскільки великі ринки дозволяють компаніям користуватися перевагами масштабу. Крім того, відповідно до думки WEF, взаємозв'язок між відкритістю і зростанням, швидше за все, є позитивним і міцним, особливо в маленьких державах з невеликими внутрішніми ринками, де міжнародна торгівля розглядається в якості заміни внутрішнього попиту. За цим показником Україна займає досить високі місця в світовому рейтингу, проте масштабна економічна криза в країні, що значно знизила споживання, не змогла не відбитися на цьому показнику. В цілому він знизився з 4,60 до 4,40 балів, а в рейтингу втратив 9 позицій (47 місце проти 38 на початку періоду).

11. Конкурентоспроможність бізнесу. Рівень розвитку приватного сектору (business sophistication) позитивно впливає на рівень ефективності при виробництві товарів і послуг. Це, в свою чергу, збільшує продуктивність, підвищуючи, таким чином, конкурентоспроможність всієї країни. Конкурентоспроможність бізнесу впливає на якість бізнес-мережі всієї країни, а також якість окремих дій і стратегій фірм. Дана група має особливе значення для економік на тій стадії розвитку, коли зростання залежить від інновацій. Криза в Україні позначилася і на показнику конкурентоспроможності бізнесу, що не є дивним. Це призвело до падіння його значення з 3,70 до 3,62 балів. В рейтингу він втратив 7 позицій (98 місце проти 91).

12. Інноваційний потенціал. Остання складова конкурентоспроможності за методологією WEF – це технологічний потенціал до інновацій. Основою є концепція, згідно з якою віддача від попередніх одинадцяти складових конкурентоспроможності зменшується з часом. Тому в довгостроковій перспективі рівень життя можна підвищувати тільки за рахунок технологічних інновацій. Особливе значення інновації мають для економік, які наближаються до кордонів знань, в той час як можливість інтегрувати і адаптувати зовнішні технології починає зникати. Для цього необхідна сприятлива для інноваційної діяльності середовище, яку підтримує державний і приватний сектори. Зокрема мається на увазі достатній рівень інвестицій в наукові дослідження, особливо з боку приватних висококваліфікованих наукових інститутів, співпраця між університетами та промисловістю, а також захист інтелектуальної власності [9]. За цим показником Україна має досить непогані перспективи, причому показник має тенденцію до зростання (3,44 бали і 52 місце в рейтингу на кінець періоду проти 3,16 балів і 71 місця в 2012/2013 рр.).

3.2.3. Оцінка взаємозалежності складових індексу конкурентоспроможності та продуктивності праці в Україні

Як було зазначено вище, фактичним завданням цього дослідження є перевірка того, як у випадку України кожен з факторів (або складових) конкурентоспроможності, запропонованих WEF, впливає на залежну проксі-змінну, тобто показник, за допомогою якого ми будемо вимірювати конкурентоспроможність країни. Для визначення такої проксі-змінної треба звернутися до існуючих визначень міри конкурентоспроможності країни.

Як було зазначено вище, згідно з теорією конкурентоспроможності М. Портера, єдиною характеристикою конкурентоспроможності, що має сенс на рівні країни, є продуктивність. Найважливішою метою будь-якої країни є створення високого та постійно зростаючого рівня життя для своїх громадян. Здатність країни досягти цієї мети залежить від того, наскільки продуктивно використовуються трудові ресурси і капітал, якими вона володіє. Продуктивність являє собою вартість виробленої продукції, що припадає на одиницю затраченої праці або капіталу. Продуктивність залежить як від якості виробленої продукції (що визначається цінами, за якими може бути реалізована продукція), так і від ефективності її виробництва [1].

Натомість ця теза пізніше часто критикувалась, в тому числі і П. Кругманом. Його стаття «Конкурентоспроможність – небезпечна ідея», видана у 1994 р., піддає сумніву визначення М. Портера: «Конкурентоспроможність – це здатність виробляти товари і послуги, які відповідають міжнародним вимогам за умови підтримання стійкого і постійно зростаючого рівня життя громадян країни». За твердженням П. Кругмана, поняття конкурентоспроможності перетворюється на іншу назву продуктивності праці і втрачає свій сенс [10]. Тому для повноти дослідження треба додати також і інші проксі, що визначали б міру конкурентоспроможності.

Отже, звернемося до інших визначень міри конкурентоспроможності. Так, у 2002 р. Ф. Уленгіном та ін. у роботі «Оцінка макроекономічної конкурентоспроможності країни на основі потужності» висувається наступне важливе твердження: якщо конкурентоспроможність означає здатність нації продати на світовому ринку більше, ніж вона купує, то сальдо торгового балансу є мірою її конкурентоспроможності [11]. Проте сальдо торгового балансу не має лінійного характеру на відміну від показнику експорту, який також віддзеркалює можливість країни продавати свої товари та послуги на світовому ринку. Натомість більшість з незалежних змінних, як буде показано далі, мають лінійний характер. Тому для моделі було обрано саме показник обсягу експорту товарів та послуг.

Отже, дві з побудованих моделей використовують в якості залежної змінної відповідно продуктивність праці в Україні і обсяг експорту товарів та послуг. В третій з моделей залежною змінною виступає приток іноземних інвестицій до України. Аргументація вибору такої залежної змінної є наступною. Саме приплив капіталу є найважливішою рушійною силою економічного розвитку, яка може створювати інші фактори. При цьому основи для припливу капіталу можуть бути закладені як за рахунок наявності базових факторів, так і за допомогою дій держави – і зараз цей, другий шлях, є все більш і більш актуальним. У сучасних умовах, коли будь-які фактори виробництва можуть бути імпортовані, навчання персоналу не представляється серйозною проблемою, а науковий потенціал легко переміщується між кордонами як у вигляді патентів, так і в особі вчених і цілих інститутів, конкуренція на наднаціональному рівні перетворюється на конкуренцію між державами за створення найбільш сприятливих умов для припливу всіх зазначених вище факторів, а головним обмежувачем стає обсяг капіталу. Однак внутрішній ринок капіталу в країні обмежений, в той час як обсяг вільного капіталу в світі можна умовно вважати безрозмірним (порівняно з національними масштабами). Таким чином, найбільш міцні основи своєї конкурентоспроможності закладе та держава, яка зможе залучити найбільший обсяг зарубіжних засобів. Отже, третю модель було створено для перевірки того, як запропоновані WEF фактори впливають на можливість залучення іноземних інвестицій Україною.

В ході дослідження було побудовано 3 економетричні моделі, які мають наступний загальний вигляд:

$$\ln Y_{it} = \alpha + \beta_1 \ln X_{1t} + \beta_2 \ln X_{2t} + \beta_3 X_{3t} + \beta_4 \ln X_{4t} + \beta_5 \ln X_{5t} + \beta_6 \ln X_{6t} + \beta_7 \ln X_{7t} + \beta_8 \ln X_{8t} + \beta_9 \ln X_{9t} + \beta_{10} \ln X_{10t} + \beta_{11} \ln X_{11t} + \beta_{12} \ln X_{12t} + \alpha t + \varepsilon_{it}.$$

Як було зазначено вище, залежні змінні для відповідно кожної з цих моделей виглядають так:

Y_1 – Продуктивність праці в Україні, розрахована як валовий національний дохід (за атласним методом), поділений на кількість працюючих у країні (різниця між валовою робочою силою та кількістю безробітних) в період часу t .

Y_2 – Сальдо торгівельного балансу в період часу t .

Y_3 – Приток прямих іноземних інвестицій до країни в період часу t .

Розглянемо також незалежні змінні в кожній з цих моделей. Їх було обрано згідно зі структурою індексу конкурентоспроможності WEF, але, оскільки кожна зі складових індексу являє собою складний синтетичний показник, який неможливо відтворити, в процесі моделювання їх було замінено на відповідні за своїм економічним значенням проксі.

X_1 – Якість суспільних інститутів. В якості цього фактора було використано середнє арифметичне оціночних даних Світового Банку щодо легкості ведення бізнесу в країнах світу, а саме: ефективність дій влади (Government Effectiveness: Estimate), політична стабільність та відсутність насилля/тероризму (Political Stability and Absence of Violence/Terrorism: Estimate), якість регуляторних інституцій (Regulatory Quality: Estimate), верховенство права (Rule of Law: Estimate), суспільна думка та підзвітність (Voice and Accountability: Estimate).

X_2 – Інфраструктура. Проксі-змінною для цього показника виступає середнє арифметичне двох показників – індексу інфраструктури портів (Quality of port infrastructure), який показує розвиненість інфраструктури, за допомогою якої країна здійснює торгівельні та інші зовнішньоекономічні операції, та індексу продуктивності логістики, який оцінює якість торгівельної та транспортної інфраструктури всередині країни (Logistics performance index: Quality of trade and transport-related infrastructure).

X_3 – Макроекономічна стабільність. Для оцінки цього показника використовується проксі-змінна, отримана як середнє показників інфляції та безробіття в країні.

X_4 – Здоров'я та рівень початкової освіти. В якості показника для цього обрано середнє показників витрат на охорону здоров'я та на початкову освіту у відсотках від ВВП.

X_5 – Вища освіта та професійна підготовка. Проксі-змінна для цього показника – це витрати на вищу освіту у відсотках від ВВП.

X_6 – Ефективність ринку товарів та послуг. Згідно з методологією WEF, ефективність ринку прямо залежить від рівня оподаткування та обмежувальних заходів на ринку. В якості проксі-змінної було, таким чином, обрано загальний рівень податкового навантаження.

X_7 – Ефективність ринку праці. В рамках моделі проксі, що вимірює ефективність ринку праці, це рівень безробіття.

X_8 – Розвиненість фінансового ринку. Для оцінки розвиненості та об'єму фінансового ринку як інструменту, за допомогою якого фірми можуть отримати додаткові кошти для ведення діяльності, вибрано середнє значення двох показників – обсягу депозитів у відсотках від ВВП (Financial system deposits to GDP (%)) та кредитування у відсотках від ВВП (Domestic credit provided by financial sector (% of GDP)).

X_9 – Оснащеність новими технологіями. Ця незалежна змінна оцінюється за допомогою показника витрат на розробки у відсотках від ВВП (Research and development expenditure (% of GDP)).

X_{10} – Розмір ринку. Розмір ринку оцінюється за допомогою показника витрат на споживання (Final consumption expenditure (current US\$)).

X_{11} – Конкурентоспроможність бізнесу, або рівень його розвитку. Вдалим показником для визначення рівня розвитку бізнесу є показник доданої вартості в промисловості (Industry, value added (% of GDP)), оскільки чим більш складні операції виконуються над сировиною або проміжними товарами, тим більш високий рівень доданої вартості має кінцевий продукт.

X_{12} – Інноваційний потенціал. Проксі-змінною для цього показника є рівень проникнення інтернету (Individuals using the Internet (% of population)).

Дослідження базується на даних Світового Банку за період 1995–2015 рр.

Результати оцінки представлено в таблиці 3.2.3.

Розглянемо Модель 1, тобто залежність показника продуктивності праці від усіх перерахованих вище факторних ознак. Стандартизоване рівняння має наступний вигляд після виключення незначущих показників:

$$Y_1 = 0,381 \times X_1 - 12,7 \times X_4 + 11,4 \times X_5 + 8,76 \times X_6 - 0,524 \times X_7 - 5,83 \times X_8 + 18 \times X_9 + 5,54 \times X_{10} + 8,21 \times X_{11} + 2,68 \times X_{12} (R^2 = 99,6004\%).$$

Треба відмітити високе значення коефіцієнта детермінації моделі (99,6004%). Варіація результативної ознаки в середньому більше ніж на 99% пояснюється за рахунок варіації факторних ознак, включених до моделі, що підтверджує правильність вибору відповідних проксі-змінних.

Найбільш значимим за рангом впливу є показник оснащеності новими технологіями. Таке явище спостерігається в силу того, що український бізнес знаходиться на відносно «низькому старті» з точки зору впровадження нових технологій, більшість операцій виконується без використання автоматизації. Отже, навіть незначне підвищення оснащеності новими технологіями призводить до значного підвищення продуктивності праці і, як наслідок, конкурентоспроможності країни.

На другому місці за значимістю знаходиться показник «Здоров'я та рівень початкової освіти», який в значній мірі пов'язаний з пропозицією низькокваліфікованої робочої сили. Він має зворотний зв'язок із залежною змінною, тобто чим вищим є значення цього показника, тим меншою є продуктивність праці. Це явище є цілком природним.

На відміну від попереднього показника, показник «Вища освіта та професійна підготовка» асоціюється в першу чергу з пропозицією висококваліфікованої робочої сили. Тому є досить очевидним, що він має прямий і досить тісний зв'язок з показником продуктивності праці: чим більша пропозиція висококваліфікованих працівників в країні – тим більша продуктивність.

Дуже важливою у випадку України є також ефективність ринку товарів та послуг. Оскільки в поточній моделі проксі для цього показника – це податковий тягар, то можна зробити наступний висновок: чим нижчим є рівень податків у країні, тим вищими є продуктивність праці і національна конкурентоспроможність.

Таблиця 3.2.3

Результати оцінки методом найменших квадратів

	Продуктивність праці	Сальдо торгівельного балансу	Прямі іноземні інвестиції до країни
Якість суспільних інститутів	2473(2,3037)	1,243e+004 (2,7648)	3,865e+006 (4,3034)
Інфраструктура	3237(0,60963) <i>виключено</i>	7,345e+004 (1,0502) <i>виключено</i>	5,176e+006(0,06343) <i>виключено</i>
Макроекономічна стабільність	-3,117(-0,25421) <i>виключено</i>	689 (0,40198) <i>виключено</i>	2,078e+005(0,50375) <i>виключено</i>
Здоров'я та рівень початкової освіти	-328,4(3,5347)	-2,461e+004 (-2,6206)	-1,635e+006(0,6571) <i>виключено</i>
Вища освіта та професійна підготовка	-1945(-7,2055)	-6819 (-4,8695)	-7,175e+006(-1,5479) <i>виключено</i>
Ефективність ринку товарів та послуг	217,8(4,7245)	1871 (3,2214)	4,569e+005(-1,0344) <i>виключено</i>
Ефективність ринку праці	-276,1(-2,9652)	-983 (-3,7993)	-5,635e+006(-6,1468)
Розвиненість фінансового ринку	-28,8(10,667)	395 (5,7264)	3,959e+004(1,7352)
Оснащеність новими технологіями	1609(6,2468)	-1661 (-4,128)	5,146e+006(-0,91302) <i>виключено</i>
Розмір ринку	0,02796(15,665)	241,8(13,347)	1,719e+006 (2,8847)
Конкурентоспроможність бізнесу	128(3,938)	1027(2,7673)	-1,046e+004(-0,17643) <i>виключено</i>
Інноваційний потенціал	54,54(4,4494)	615(3,1266)	3,317e+004(0,25954) <i>виключено</i>

В дужках подано коефіцієнти Стьюдента.

Джерело: власні розрахунки на основі даних Світового банку.

Наступним за значимістю є показник конкурентоспроможності бізнесу. В нашому випадку це фактично означає, що чим складніші товари, з більшою доданою вартістю виробляються в країні, тим вищою є продуктивність праці (і навпаки).

Наступним за рангом є показник розвиненості фінансового ринку. Зв'язок позитивний, отже, можливість легкого доступу підприємств до позикових коштів позитивно впливає на конкурентоспроможність держави, проте на сьогодні цей показник поступається за значимістю попереднім показникам, що цілком узгоджується з результатами аналізу складових конкурентоспроможності.

Показник розміру ринку є наступним за значимістю і має прямий зв'язок із залежною змінною. Зростання ринку позитивно впливає на продуктивність праці, що є досить логічним – для швидкого задоволення потреб ринку за сталих інших умов, бізнесу треба шукати шляхи підвищення ефективності праці, а отже, її продуктивності.

Показник інноваційного потенціалу країни впливає на продуктивність не так сильно, як поточні витрати на інновації (показник оснащеності новими технологіями), проте зв'язок є, і він позитивний.

Значно менше впливає на продуктивність ефективність ринку праці. Це може бути пов'язано з тим, що показник безробіття, що лежить в основі показника ефективності, не відображає фактичного його рівня внаслідок

існування прихованого безробіття. Проте, в цілому, зв'язок є прямим, що відповідає логіці: зниження безробіття тісно пов'язане зі зростанням продуктивності праці.

Найменший вплив на результативну ознаку має показник якості державних інституцій. Це – досить тривожний знак, який показує, що бізнес в країні розвивається не завдяки державній підтримці, а скоріше попри інституціональній протидії. Незважаючи на це, зв'язок є все ж прямим – зростання якості інститутів держави призводить до зростання продуктивності праці, хоча воно є практично непомітним.

Розглянемо також таблицю коефіцієнтів еластичності (таблиця 3.2.4). В ній показано, на скільки відсотків змінюється результативна ознака при збільшенні відповідної факторної ознаки на 1 відсоток.

З таблиці можна побачити, що, як і було видно із стандартизованого рівняння, найбільший вплив на залежну змінну чинить показник оснащення новими технологіями. Таким чином, навіть запровадження, наприклад, електронного документообігу може значно підвищити рівень продуктивності праці.

Таблиця 3.2.4

Коефіцієнти еластичності для Моделі 1

Факторна ознака	Зміна результативної ознаки (в %)
Якість суспільних інститутів	0,045
Здоров'я та рівень початкової освіти	-1,54
Вища освіта та професійна підготовка	1,38
Ефективність ринку товарів та послуг	1,06
Ефективність ринку праці	-0,0625
Розвиненість фінансового ринку	-0,637
Розмір ринку	0,596
Оснащеність новими технологіями	2,38
Конкурентоспроможність бізнесу	0,988
Інноваційний потенціал	0,229

Джерело: власні розрахунки на основі даних Світового банку.

Показник «Вища освіта та професійна підготовка» теж має дуже високий вплив на продуктивність праці, що підтверджується його рангом впливу, розглянутим вище. Проте за показником еластичності він поступається показнику «Здоров'я та рівень початкової освіти», який має від'ємне значення. Це говорить про те, що ситуація, коли Україна залишається країною дешевої та низькокваліфікованої робочої сили, не дає в повній мірі скористатися потенціалом підвищення продуктивності праці.

Коефіцієнт еластичності при показнику ефективності ринку товарів та послуг показує, що фактичне зниження податкового тягара на 1 відсоток призводить до зростання продуктивності праці в середньому на 1,06%.

Зростання середнього показника доданої вартості у виробництві (проксі для показнику Конкурентоспроможність бізнесу) на 1% тягне за собою 0,988% росту продуктивності праці.

Розвиненість фінансового ринку позитивно впливає на конкурентоспроможність. Зниження відсоткових ставок в середньому на 1% призведе до зростання продуктивності праці на 0,637%.

Одновідсоткове зростання розміру ринку призведе до відповідного зростання продуктивності праці на 0,596%.

Інші показники чинять відносно незначний вплив на результативну ознаку.

У випадку Моделі 2 значущими виявились 10 з 12 незалежних змінних. Стандартизоване рівняння виглядає наступним чином:

$$Y_2 = 0,402 \times X_1 - 0,174 \times X_4 - 92,7 \times X_5 + 66,4 \times X_6 - 12,3 \times X_7 + 2,19 \times X_8 - 66,6 \times X_9 + 4,06 \times X_{10} + 15,9 \times X_{11} + 8,8 \times X_{12} (R^2 = 92,0967\%).$$

Коефіцієнти еластичності представлено в таблиці 3.2.5.

Таблиця 3.2.5

Коефіцієнти еластичності для Моделі 2

Факторна ознака	Зміна результативної ознаки (в %)
Якість суспільних інститутів	0,0437
Здоров'я та рівень початкової освіти	-0,0195
Вища освіта та професійна підготовка	-10,4
Ефективність ринку товарів та послуг	7,42
Ефективність ринку праці	-1,35
Розвиненість фінансового ринку	0,221
Оснащеність новими технологіями	-7,45
Розмір ринку	0,403
Конкурентоспроможність бізнесу	1,76
Інноваційний потенціал	0,695

Джерело: власні розрахунки на основі даних Світового банку.

На першому місці за впливом на український експорт знаходиться показник вищої освіти та професійної підготовки, причому він має зворотний зв'язок із результуючою ознакою. Фактично це означає, що чим вища кількість висококваліфікованих працівників, тим нижчий експорт, і навпаки. Це не дивно. Висококваліфікована робоча сила намагається залишити Україну, в той час як на експорт йде переважно продукція, вироблена низькокваліфікованими працівниками.

Друге місце за рангом впливу займає показник оснащеності новими технологіями. Проте на відміну від попередньої моделі він, як і перший показник, має зворотний зв'язок із залежною змінною. Це, як і в випадку першого показника, є ознакою дуже негативної тенденції: Україна майже не відома на світових ринках високотехнологічної продукції, головною статтею експорту є сировина або низькотехнологічна продукція.

На третьому місці за рангом впливу знаходиться показник ефективності ринку товарів та послуг. Зв'язок між ним та результуючою ознакою прямий. Більше того, зниження податкового навантаження на 1% може призвести в середньому до 7,42% зростання експорту.

Далі за рангом йде показник конкурентоспроможності бізнесу із позитивним зв'язком та коефіцієнтом еластичності, що дорівнює 1,76%. Ця взаємозалежність дає певний шанс на вихід на зовнішні ринки тим секторам українського бізнесу, які мають високий показник доданої вартості.

Показник ефективності ринку праці має зворотний зв'язок із показником експорту. Враховуючи вибір проксі, залежність виглядає досить логічно – чим нижчим є безробіття, тим більше експортує країна. Так, зменшення безробіття на 1%, імовірно призведе в середньому до 1,35% зростання об'єму експорту.

Інноваційний потенціал країни позитивно впливає на потенціал експортний, значення коефіцієнта еластичності складає 0,695%.

Трохи менший (0,403%) вплив на експорт чинить показник розміру внутрішнього ринку. Взагалі цей показник не дуже сильно впливає на експорт країни з причини того, що основні продукти українського експорту, такі, як, наприклад, вироби з металу чи металобрухт, просто неможливо цілком спожити на внутрішньому ринку. Натомість українські товари народного споживання навпаки не дуже відомі за кордоном.

Розвиненість фінансового ринку впливає на експорт доволі слабо (0,221%), при цьому спостерігається така залежність: чим вищі ставки на ринку, тим вищий експортний потенціал. Це демонструє факт, що експортна активність українських підприємств фактично не пов'язана із доступністю грошових коштів на внутрішньому фінансовому ринку.

Показники якості суспільних інститутів, так само як показник здоров'я та початкової освіти, практично не впливають на експорт країни.

Після виключення незначущих факторів з Моделі 3, отримаємо наступне стандартизоване рівняння:

$$Y_3 = 6,29 \times X_1 - 14,4 \times X_7 + 0,647 \times X_8 - 0,598 \times X_{10} \quad (R^2 = 62,4558\%).$$

Розглянемо коефіцієнти еластичності (табл. 3.2.6).

Таблиця 3.2.6

Коефіцієнти еластичності для Моделі 3

Факторна ознака	Зміна результативної ознаки (в %)
Якість суспільних інститутів	1,15
Ефективність ринку праці	-2,66
Розвиненість фінансового ринку	0,11
Розмір ринку	0,407

Джерело: власні розрахунки на основі даних Світового банку.

На відміну від Моделі 1, яка в значній мірі показує те, як ситуація в Україні сприймається вітчизняним бізнесом, Модель 3 демонструє сприйняття українських реалій зарубіжними інвесторами.

Результати, отримані під час оцінки даної моделі, свідчать про те, що в Україні головними факторами впливу на приток інвестицій зі списку WEF є якість інституціонального середовища, розвиток ринку праці та фінансових ринків, розмір ринку товарів та послуг в цілому.

Такі результати є очікуваними. Вони показують, що в першу чергу Україна цікавить інвесторів, орієнтованих на торгівлю в більшій мірі, ніж на виробництво, більше того, навіть якщо інвестор – виробнича компанія, все одно він орієнтується на розмір внутрішнього ринку в першу чергу, оскільки в ЄС, найголовнішому торговому партнері України, українські товари здебільшого не дуже відомі. Така поведінка інвесторів продиктована певною підозрою до української економіки, викликаною високим рівнем ризику – адже, наприклад, мережі супермаркетів залишити ринок в разі несприятливих умов набагато простіше, ніж, скажімо, компанії з виробництва високотехнологічної продукції.

Інвестори зацікавлені українською робочою силою, проте низькокваліфікованою; про це свідчить високий рівень значущості показника «Ефективність ринку праці» і зворотний зв'язок між цим фактором та залежною змінною. Інакше кажучи, розвиненість ринку праці в Україні не є тим фактором, що приваблює інвесторів, навпаки їх більше цікавлять дискримінаційні умови щодо працівників і можливість заплатити працівнику менше, ніж вони заплатили б у будь-якій іншій країні.

Значущість показнику розвитку фінансового ринку свідчить не стільки про те, що інвестори цікавляться можливістю отримання кредитів в українських банках, скільки про зацікавленість іноземних фінансових груп українськими банками як такими. Це підтверджує хвиля закордонних інвестицій в українські банківські установи в 2006–2013 рр.

Натомість головною перешкодою на шляху інвесторів до України є проблеми інституціонального характеру, пов'язані із низькою якістю державного управління, корупцією, відсутністю надійних гарантій збереження приватної власності інвестора. На відміну від вітчизняного бізнесу, який зміг пристосуватися до умов низької якості державних інститутів, іноземні інвестори вважають цей факт серйозною перешкодою на шляху до українського ринку.

Проведене дослідження показує, що на сьогодні Україна за рейтингом конкурентоспроможності суттєво поступається більшості сусідніх країн, більше того, наша держава за останні декілька років значно втратила позиції за цим індексом. Якщо ще в 2013 році Україна наздоганяла за конкурентоспроможністю Словаччину і суттєво випереджала Румунію, то на сьогодні навіть ці країни залишили Україну далеко позаду, і швидке подолання розриву навряд чи є можливим. Для оцінки факторів, які могли б сприяти підвищенню конкурентоспроможності країни у різних її проявах, як-то: продуктивність праці, експортний потенціал, а також приток інвестицій до країни, було побудовано відповідно три регресійні моделі.

Пошук взаємозалежності між складовими індексу конкурентоспроможності та продуктивністю праці дав наступні результати: для підвищення останньої треба звернути пильну увагу в першу чергу на оснащення новими

технологіями, підвищення якості вищої освіти та оптимізацію податкової системи країни.

Зростанню експортного потенціалу України буде сприяти підвищення оснащеності новими технологіями та зниження податкового навантаження. Втім для того, щоб Україна могла виграти на світовому ринку за рахунок високо-технологічних товарів, до створення яких мали б відношення висококваліфіковані працівники, потрібні серйозні структурні зміни.

Третя модель показує стан української економіки очима іноземного інвестора. Так, для підвищення привабливості країни для прямих інвестицій з-за кордону, слід звернути першочергову увагу на якість державних інституцій, оскільки інакше країна так і залишиться привабливою для ПІІ виключно в сенсі доступу до внутрішнього ринку та дешевих трудових ресурсів, як є зараз.

Тим не менш, аналіз складових індексу конкурентоспроможності України демонструє, що нашій державі є на що спиратися – і це в першу чергу якість вищої і середньої освіти та інноваційний потенціал. В разі успішного використання цих факторів є шанс на підвищення національної конкурентоспроможності. Головними ж перешкодами на цьому шляху є недостатня розвиненість фінансових ринків та низька якість державних інститутів. Розвиток цих складових дає значні шанси на «стрибок» в рейтингу у майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Porter, Michael E. (1990): The competitive advantages of nations // Harvard Business Review. – March-April. – 1990.
2. IMD World Competitiveness Yearbook, рейтинг конкурентоспроможності Лозанської школи менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imd.org/research/centers/wcc/index.cfm>
3. Global Competitiveness Report рейтинг конкурентоспроможності Всесвітнього Економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>
4. The Global Competitiveness Report 2012–2013 – WEFForum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf
5. The Global Competitiveness Report 2013–2014 – WEFForum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf
6. The Global Competitiveness Report 2014–2015 – WEFForum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf
7. The Global Competitiveness Report 2015–2016 – WEFForum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/GlobalCompetitiveness_Report_2015-2016.pdf
8. The Global Competitiveness Report 2016–2017 – WEFForum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf
9. К. Сала-и-Мартин, Дж. Бланке, М. Дрзеник Хану, Т.Гейгер, И. Миа, Ф.Пауа Глобальный индекс конкурентоспроможності. Вимір продуктивного потенціалу країн //

Всесвітній Економічний форум [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.feg.org.ua/docs/3.pdf>

10. Krugman, P. (1994): Competitiveness: A dangerous obsession // Foreign Affairs Issue. – March/April. – 1994 (vol. 73, num. 2).

11. Ulengin, F., Ulengin, B., Onsel, S. A power-based measurement approach to specify macroeconomic competitiveness of countries // Socio-Economic Planning Sciences 36 (2002). – P. 203–226.

3.3. Зовнішня торгівля України в умовах регіоналізації міжнародних економічних відносин

Останнім часом у світовій торгівлі спостерігаються процеси посилення її лібералізації. Це пов'язано, з одного боку, зі збільшенням кількості членів СОТ, а з іншого – з розширенням регіональних інтеграційних об'єднань, які намагаються посилити свій економічний вплив за рахунок створення зон вільної торгівлі з окремими країнами та інтеграційними об'єднаннями, тобто з процесами регіоналізації міжнародних економічних відносин.

3.3.1. Зовнішня торгівля України в умовах дії угоди про асоціацію з ЄС

Унаслідок свого геополітичного положення Україна опинилася у полі двох зустрічних інтеграцій – євразійської, яку представляє Євразійський економічний союз (ЄАЕС), та європейської, представленої Європейським Союзом (ЄС). У 2014 р. було обрано курс на європейську інтеграцію та створення зони вільної торгівлі з ЄС. Як результат суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності України були вимушені переорієнтувати свої торговельні стосунки відповідно до нових реалій.

Теоретичні проблеми лібералізації міжнародної торгівлі розглядали такі зарубіжні дослідники, як Ф. Бродель, В. Іноземцев, П. Кругман, Т. Левітт, Е. Райнерт та ін. Дослідженням загальних питань зовнішньої торгівлі України займалися вітчизняні дослідники, зокрема Т. Андросова, А. Голіков, І. Дахно, Ю. Козак, А. Філіпенко, Т. Циганкова, С. Якубовський та ін.

Однак не отримала відображення і потребує вивчення ситуація, що склалася в українській зовнішній торгівлі в останній час після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Метою даного дослідження є розгляд змін у географічній та товарній структурі зовнішньої торгівлі України після підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС.

З огляду на мінливість економічних та політичних процесів у світі, їх непередбачуваність всередині країни, виникає необхідність розгляду трансформацій зовнішньої торгівлі України з близької відстані задля оцінки результатів впливу Угоди про асоціацію між Україною та ЄС на напрямки українських торговельних потоків.

Важлива мета Угоди про асоціацію між Україною та ЄС – «досягти економічної інтеграції за допомогою створення поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ЗВТ) як невід’ємної частини цієї Угоди» [7].

21 березня 2014 р. під час Позачергового Саміту Україна – ЄС було підписано політичну частину Угоди, а 27 червня 2014 р. в ході засідання Ради ЄС – економічну частину. 1 листопада 2014 р. набрало чинності тимчасове застосування Угоди, яке стало можливим після завершення у вересні того ж року необхідних внутрішніх процедур, зокрема ратифікації Угоди Верховною Радою України та Європейським Парламентом, а також схвалення відповідного рішення Радою ЄС.

12 вересня 2014 р. під час переговорів на рівні міністерств у рамках тристоронніх консультацій між ЄС, Україною та РФ було прийнято компромісне рішення про перенесення тимчасового застосування положень зони вільної торгівлі до 31 грудня 2015 р. Водночас Європейський Союз надав Україні режим автономних торговельних преференцій, що передбачав одностороннє зменшення або скасування митних зборів ЄС на товари, які походять із України. Автономні торговельні преференції надавалися українським товарам з 23 квітня 2014 р. по 31 грудня 2015 р. Це означало фактично, що на цей час зона вільної торгівлі почала діяти для українських товарів.

За той час, який пройшов з моменту підписання Угоди про асоціацію з ЄС, чи можна сказати, що вона виправдовує всі покладені на неї сподівання? Чи є «зона вільної торгівлі» з ЄС дієвим «механізмом реанімації» економіки України? Спробу відповісти на ці питання доцільно буде розпочати із сутності поняття «зона вільної торгівлі». Зона вільної торгівлі – це закріплений у вигляді угоди тип міжнародних відносин двох або більше країн, що передбачає скасування митних бар’єрів у взаємній торгівлі між країнами, при цьому митна політика у відносинах з третіми країнами залишається на особистий розсуд кожної з країн угоди.

Таким чином, невід’ємна частина Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у вигляді ЗВТ була покликана спростити переміщення товарів та послуг між Україною та країнами ЄС. Така можливість виходу України на великий ринок 28 країн-членів ЄС виглядає, без заперечень, привабливою. Проте, крім митних бар’єрів, на європейському ринку існують значні технічні бар’єри, які стримують переміщення українських несировинних товарів з високою доданою вартістю. Це підтверджують керівники провідних українських машинобудівних підприємств. Зокрема генеральний директор ПАТ «Завод «Південкабель» В. М. Золотарьов зазначає: «В Європі все настільки систематизовано, що для того, щоб зайти на їхній ринок, потрібно мати солідну фінансову підтримку. Сертифікувати тільки один вид силового кабелю – це 400 тис. євро. В принципі,

можна знайти такі гроші. Але це не означає, що ти будеш продавати свій товар, це означає тільки те, що ти можеш випускати таку продукцію і вона, можливо, туди коли-небудь піде» [1].

Норвезький економіст Ерік Райнерт, який сприяв вирішенню економічних проблем у 58 країнах світу, дотримується думки, що зона вільної торгівлі лише тоді позитивно впливає на економіку країн, коли вона є симетричною, тобто країни-учасники мають приблизно однаковий рівень економічного розвитку та ведуть торгівлю еквівалентною продукцією [5]. У випадку ж коли країни, що створюють ЗВТ, різняться в економічному розвитку, виникає загроза відтоку ресурсів з менш розвиненої країни – виробника сировини. Така загроза, на думку Е. Райнерта, існує і для України [3].

Для того, щоб оцінити масштаби змін зовнішньої торгівлі України, звернемося до статистичних даних. Для аналізу були обрані обсяги експорту та імпорту, а також географічна структура торгівлі за 2012 та 2016 роки. Обрання саме цих часових періодів дозволило розглянути ситуацію, що була до підписання Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС та після її підписання. У 2012 р. Україна ще користувалася можливостями ЗВТ з країнами СНД, протягом 2015 р. ЄС надавав Україні односторонні автономні торговельні преференції, а з 1 січня 2016 р. запрацювала ЗВТ з країнами ЄС.

Обсяги українського експорту та імпорту за регіонами світу в 2012 р. та 2016 р. наведено на рис. 3.3.1 та рис. 3.3.2.

З рис. 3.3.1 можна бачити, що за географічною структурою в 2012 р. Україна найбільше експортувала товарів до країн СНД (на суму 25 302,6 млрдол. США). Серед них країнами, на які припадала переважна частина експорту, були Російська Федерація (17 631,7 млрдол. США), Казахстан (2 459,2 млрдол. США) та Білорусь (2 251,1 млрдол. США).

Другим за обсягом експорту географічним напрямом були країни Азії (17 676,8 млрдол. США), третім – країни ЄС (17 081,3 млрдол. США). Країнами Азії, до яких експортувалися найбільші обсяги продукції, були Туреччина (3 685,1 млрдол. США), Індія (2 290,9 млрдол. США), Китай (1 777,2 млрдол. США). З-поміж країн ЄС Україна експортувала товари переважно до Польщі (2 576,1 млрдол. США), Італії (2 480,0 млрдол. США) та Німеччини (1 645,0 млрдол. США).

Лідуючим регіоном в українському імпорті в 2012 р. (рис. 3.3.2), так само як і в експорті, були країни СНД, передусім Російська Федерація (27 418,3 млрдол. США), Білорусь (5 068,6 млрдол. США), Казахстан (1 494,9 млрдол. США). На другому місці – країни ЄС, зокрема, найбільші обсяги імпорту в Україну надходили з Німеччини (6 807,1 млрдол. США), Польщі (3 567,1 млрдол. США) та Італії (2 234,6 млрдол. США). Третє місце в імпорті товарів посідали країни Азії із загальним обсягом 17 132, 686 млрдол. США. Найбільші імпортні потоки з Азії припадали на Китай (7899,7 млрдол. США), Туреччину (1951,8 млрдол. США) та Індію (1020,7 млрдол. США).

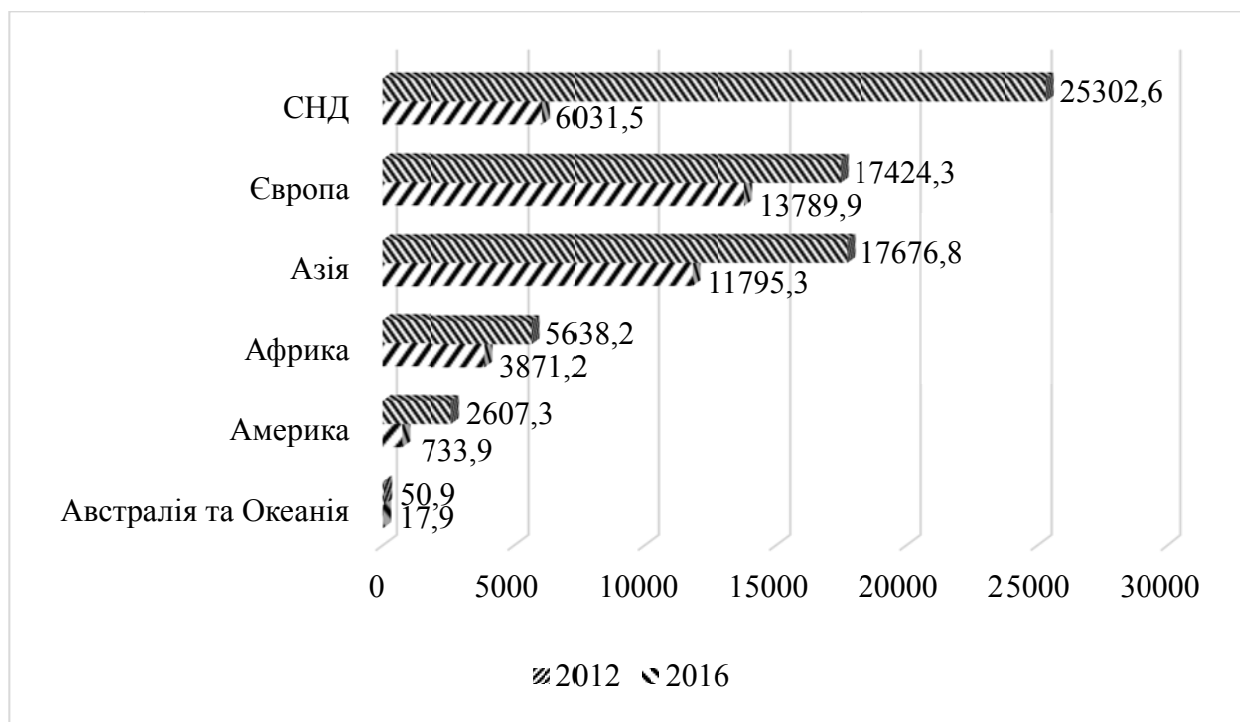


Рис. 3.3.1. Географічна структура українського експорту товарів у 2012 р. та 2016 р. в мільярдах дол. США. Складено авторами за даними Держстату України [2, 4]

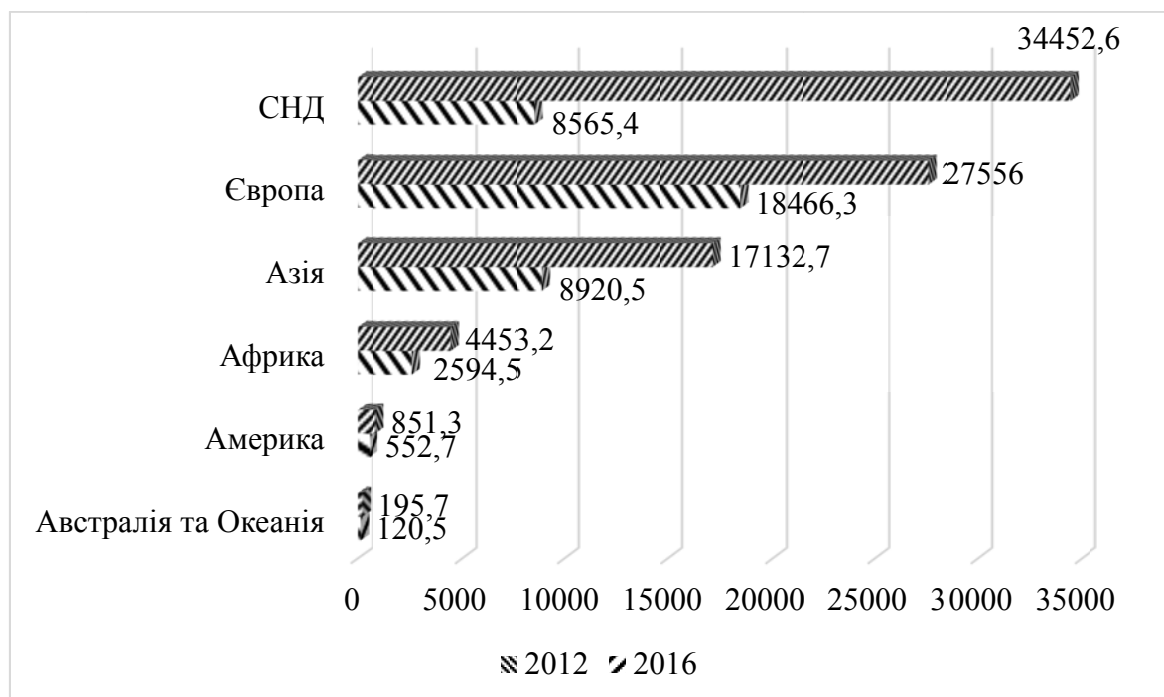


Рис. 3.3.2. Географічна структура українського імпорту товарів у 2012 р. та 2016 р. в мільярдах дол. США. Складено авторами за даними Держстату України [2, 4]

3.3.2. Зміни у структурі зовнішньої торгівлі України після підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС

Проаналізуємо дані за 2016 р. (рис. 3.3.1) та виявимо, наскільки суттєві зміни відбулися в географічній структурі зовнішньої торгівлі України.

Станом на 2016 р. для України основним напрямом експорту товарів стали країни ЄС (13 789,9 млрдол. США), хоча обсяги експорту зменшилися на 21% у порівнянні з 2012 р., що обумовлено погіршенням стану економіки України (в тому числі втратою окремих територій, діяльність суб'єктів господарювання яких не відображена в статистичних даних). Проте обсяги експорту до країн ЄС випередили обсяги експорту до країн СНД. Стосовно країн, що переважають в експорті, то в Європі вони не змінилися: Польща (2 200 млрдол. США), Італія (1 929,6 млрдол. США) та Німеччина (1 423,7 млрдол. США).

На другому місці в 2016 р. залишився експорт до країн Азії (11 795,3 млрдол. США), обсяги якого також зменшились на 34% порівняно з 2012 р. Країнами з найбільшою часткою експорту в цьому регіоні були Туреччина (2 049 млрдол. США), Індія (1 903 млрдол. США) та Китай (1 832,5 млрдол. США).

Експорт же до країн СНД перемістився на третє місце. Він скоротився на 77% у порівнянні з 2012 р. та склав 6 031,5 млрдол. США, що є наслідком процесів, пов'язаних із обмеженням доступу українських товарів на ринок країн ЄАЕС. У експорті України до країн СНД так само лідирує Російська Федерація (3 592,9 млрдол. США), далі йдуть Білорусь (903,2 млрдол. США) та Молдова (481,1 млрдол. США). Отже, можна констатувати значне зменшення експорту не тільки до Росії, але й до Казахстану (до 400,1 млрдол. США в 2016 р.).

У 2016 р. географічна структура українського імпорту також демонструє зміни. Країни СНД поступилися своїм лідерством країнам ЄС, а обсяги імпорту з них в грошовому еквіваленті зменшились на 76% та 33% (до 8 565,4 та 18 466,3 млрдол. США відповідно). Відносно країн, що переважають за обсягами імпорту, серед країн Європи такими залишилися Німеччина (4 318,4 млрдол. США), Польща (2 693,3 млрдол. США), на третє місце вийшла Франція (1 530,5 млрдол. США), а серед країн СНД – Російська Федерація (5 149,3 млрдол. США), Білорусь (2 777,8 млрдол. США), Казахстан (434,29 млрдол. США). Азіатські країни залишилися на третьому місці, проте їх імпорт також зменшився на 48%. Із країн Азії було імпортовано товарів на суму 8 920,5 млрдол. США. Найбільші обсяги імпорту надійшли з Китаю (4 687,7 млрдол. США), Туреччини (1 098,6 млрдол. США) та Японії (551,8 млрдол. США).

Після аналізу змін обсягів українського експорту та імпорту за регіонами в грошовому виразі доцільно порівняти питому вагу розглянутих регіонів у зовнішній торгівлі України в 2012 та 2016 роках (рис. 3.3.3 та рис. 3.3.4).

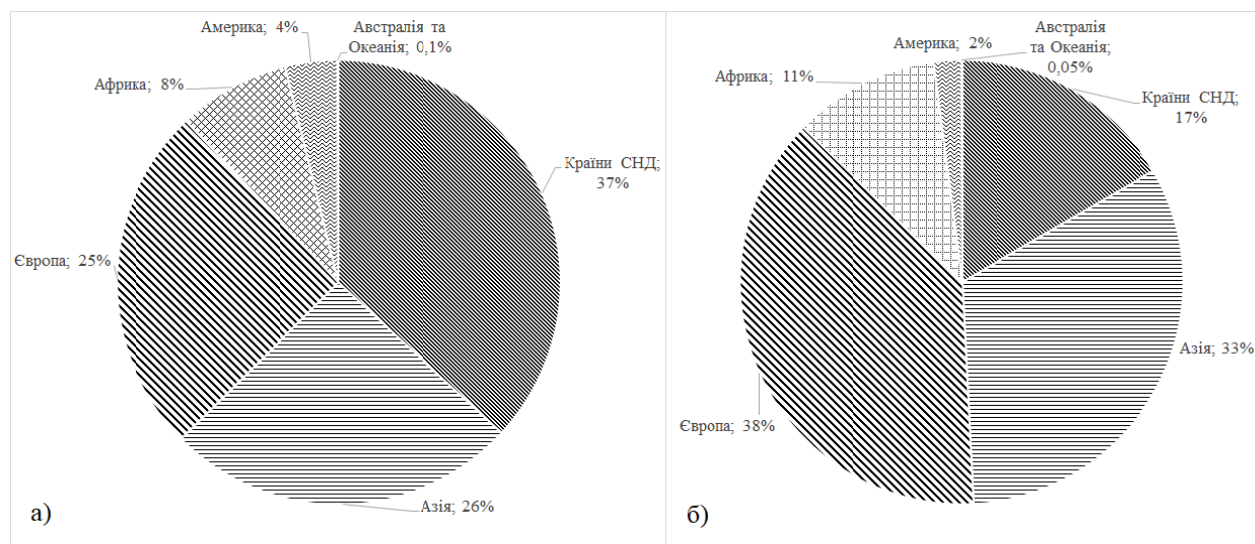


Рис. 3.3.3. Питома вага регіонів світу в українському експорті товарів у 2012 р. (а) та 2016 р. (б). Складено авторами за даними Держстату України [2, 4]

На рис. 3.3.3 наочно проілюстровані частки експорту товарів України, що припадають на регіони світу. Як можна бачити, картина 2016 р. значно відрізняється від 2012 р., що пов'язано з впливом Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. В 2012 році (рис. 3.3.3а) доля країн СНД була найбільшою та складала 37% українського експорту, далі йшли країни Азії (26%), Європи (25%), Африки (8%), Америки (4%), Австралія та країни Океанії (0,01%).

За чотири роки (рис. 3.3.3б) питома вага цих регіонів суттєво змінилася. Значно зменшилася частка країн СНД (до 17% експорту України), і вони перемістилися на третє місце. Товарні потоки з цього напрямку були переорієнтовані на країни, частка яких в українському експорті збільшилася, а саме – країни Європи (38%), Азії (33%), Африки (11%). Водночас в українському експорті зменшилася питома вага країн Америки (2%), Австралії та країн Океанії (0,05%).

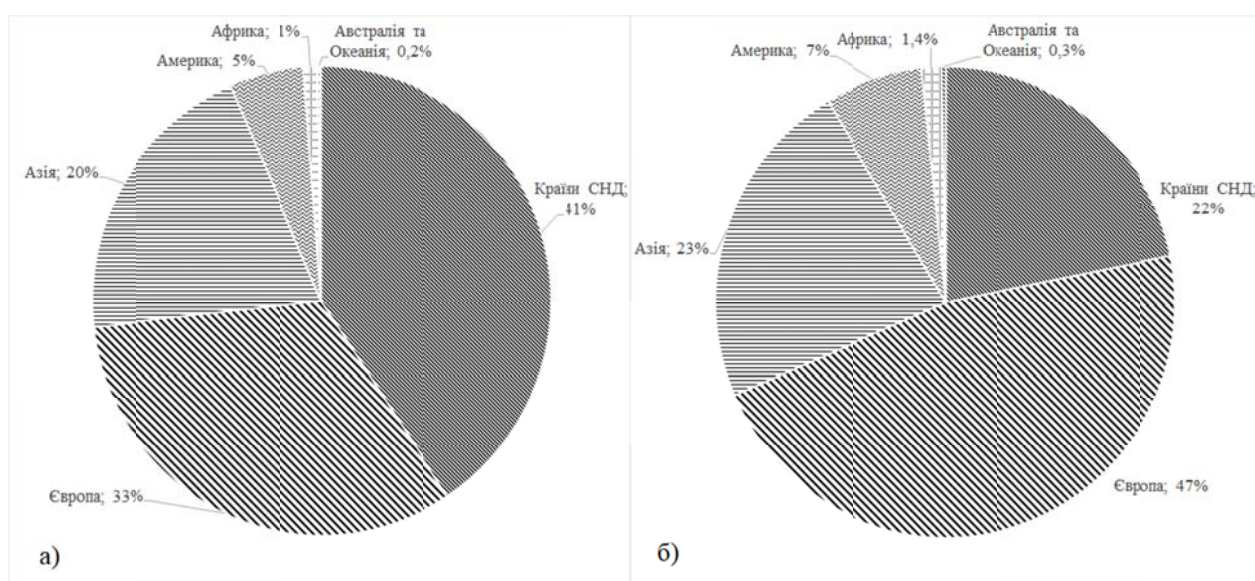


Рис. 3.3.4. Питома вага регіонів світу в українському імпорті товарів у 2012 р. (а) та 2016 р. (б). Складено авторами за даними Держстату України [2, 4]

Стосовно розподілу часток українського імпорту, то в 2012 р. (рис. 3.3.4а) найбільше товарів надходило, так само, з країн СНД (41%), на другому місці були країни Європи (33%), на третьому – країни Азії (20%), далі – країни Америки (5%), Африки (1%), Австралія та країни Океанії (0,2%).

Станом на 2016 р. країни Європи та СНД обмінялись позиціями, їхні частки в імпорті товарів України склали 47% та 22%, відповідно. Країни Азії так і залишили за собою третє місце, але їхня частка збільшилась до 23%. Зросли частки імпорту з Американського континенту (до 7%), країн Африки (1,4%), Австралії та країн Океанії (0,3%).

Товарна структура зовнішньої торгівлі України так само зазнала змін в роки, що розглядаються. Структуру експорту в 2012 та 2016 роках наведено на рис. 3.3.5.

Перше, що привертає увагу, – обсяги експорту в 2016 р. помітно зменшились або залишились майже на тому ж рівні за всіма позиціями порівняно з 2012 р., за винятком деревини і виробів з неї (збільшилися на 6,7%). Лідуючим товаром в українському експорті 2012 р. були недорогоцінні метали та вироби з них. У 2016 р. вони залишились на першому місці, проте обсяги торгівлі в грошовому еквіваленті зменшилися майже на 56% (до 8 338,9 млрдол. США).

Таке значне падіння пов'язано зі змінами кон'юнктури на світовому ринку металів (зниженням цін), військовими діями на Донбасі та втратою важливих ринків збуту, а саме ринків країн СНД.

Друге місце в експорті України посідають продукти рослинного походження, і можна відзначити також їх зменшення, хоча й не таке значне – на 13% (до 8 093,7 млрдол. США). Експорт мінеральних продуктів (більшу частку яких складають залізні руди і концентрати), що знаходилися на третьому місці, в 2016 р. впав суттєво – на 65% (до 2 728,8 млрдол. США). Проте найбільших регресивних змін зазнали товари з високою доданою вартістю, передусім продукція машинобудування, особливо категорія «засоби наземного транспорту, літальні апарати, плаваючі засоби», обсяг експорту яких зменшився на 90,7%, тобто більше ніж в 10 разів (до 555,7 млрдол. США). Очевидно, що таке різке зниження обсягів експорту відобразилось на економіці країни в цілому.

Якщо розглянути товарну структуру імпорту України в 2012 та 2016 роках (рис. 3.3.6), то вона демонструє спад в обсягах імпорту кожної з наведених категорій товарів.

Найбільшою статтею імпорту України як в 2012, так і в 2016 році є мінеральні продукти (передусім природний газ та вугілля), хоча їх імпорт зазнав також найбільшого зменшення серед інших статей – на 69,2% (до 8495 млрдол. США). На другому місці залишились машини, обладнання та механізми, імпорт яких знизився на 40,1% (до 7889,4 млрдол. США). Закриває трійцю лідерів продукція хімічної промисловості, імпорт якої також зменшився – на 34,5% (до 5916,5 млрдол. США).



Рис. 3.3.5. Товарна структура експорту України в 2012 та 2016 рр. (млн дол. США). Складено авторами за даними Держстату України [6]

Крім цього, для повноцінного аналізу розглянемо співвідношення часток груп товарів в українському експорті (рис. 3.3.7, 3.3.8) та імпорті (рис. 3.3.9, 3.3.10) в 2012 та 2016 роках. За допомогою цих діаграм можна всебічно оцінити зміни в товарній структурі зовнішньої торгівлі України.

На рис. 3.3.7 та 3.3.8 можна побачити, як змінилися співвідношення часток товарів в українському експорті.



Рис. 3.3.6. Товарна структура імпорту України в 2012 та 2016 рр. (млн дол. США). Складено авторами за даними Держстату України [6]

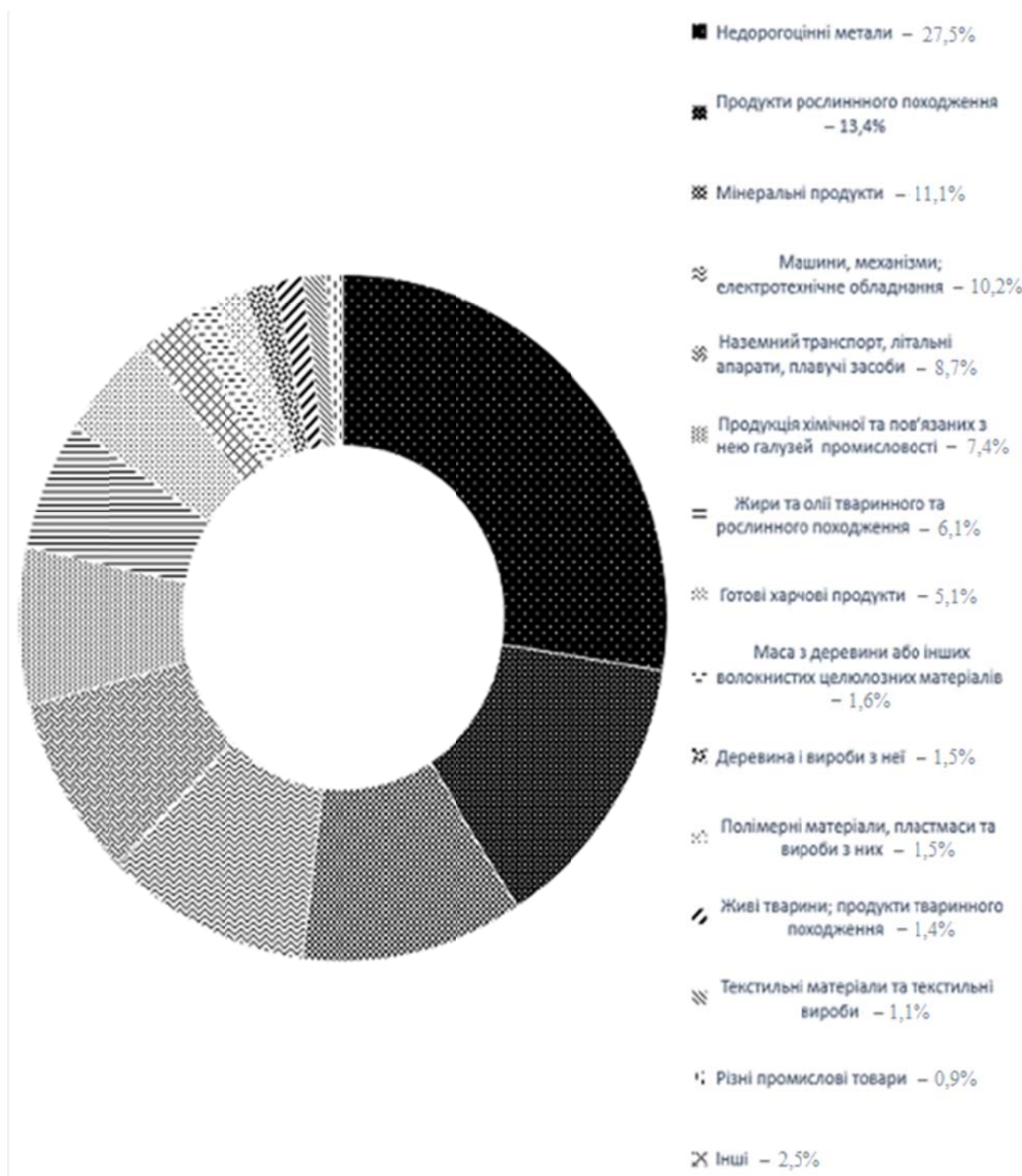


Рис. 3.3.7. Частки груп товарів в українському експорті в 2012 році. Складено авторами за даними Держстату України [6]

Недорогоцінні метали залишили за собою лідерство в 2016 році та склали 22,9% від українського експорту (невелике зменшення на 4,6%), проте помітно збільшилась частка продуктів рослинного походження, які буквально «наступають на п'яти» позиції «недорогоцінні метали», оскільки їхня частка збільшилась до 22,3% (на 8,9%).

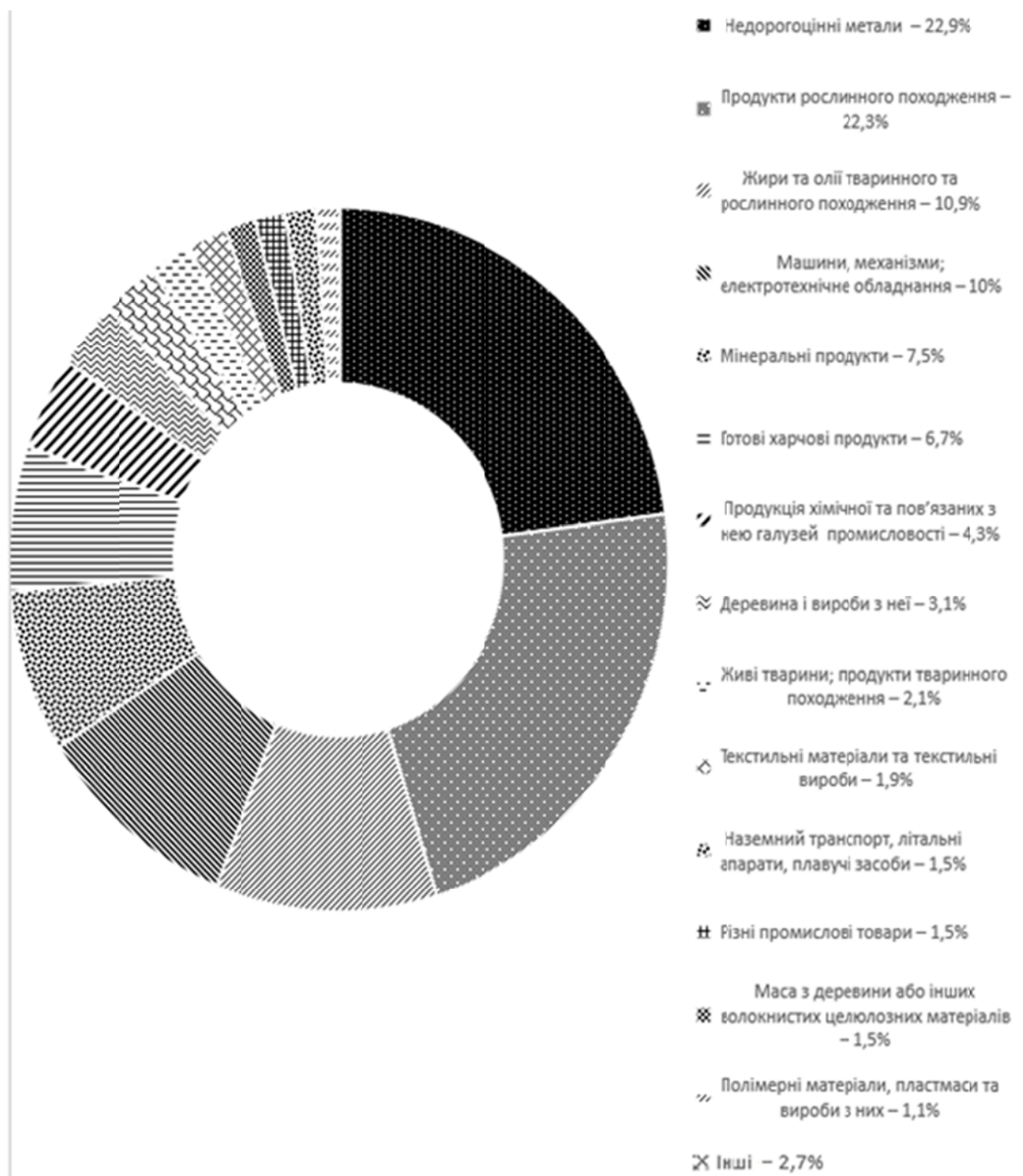


Рис. 3.3.8. Частки груп товарів в українському експорті в 2016 році.
Складено авторами за даними Держстату України [6]

Наступні лідери також майже розділяють одну позицію: жири та олії рослинного та тваринного походження – 10,9%, частка яких в експорті стала на 4,8% більше, і машини, механізми та електротехнічне обладнання – 10% (незначне зменшення на 0,2%).

Також український експорт значною мірою представлений мінеральними продуктами – частка 7,5% (зменшення на 3,6%) та готовими харчовими продуктами – 6,7% (збільшення на 1,6%).

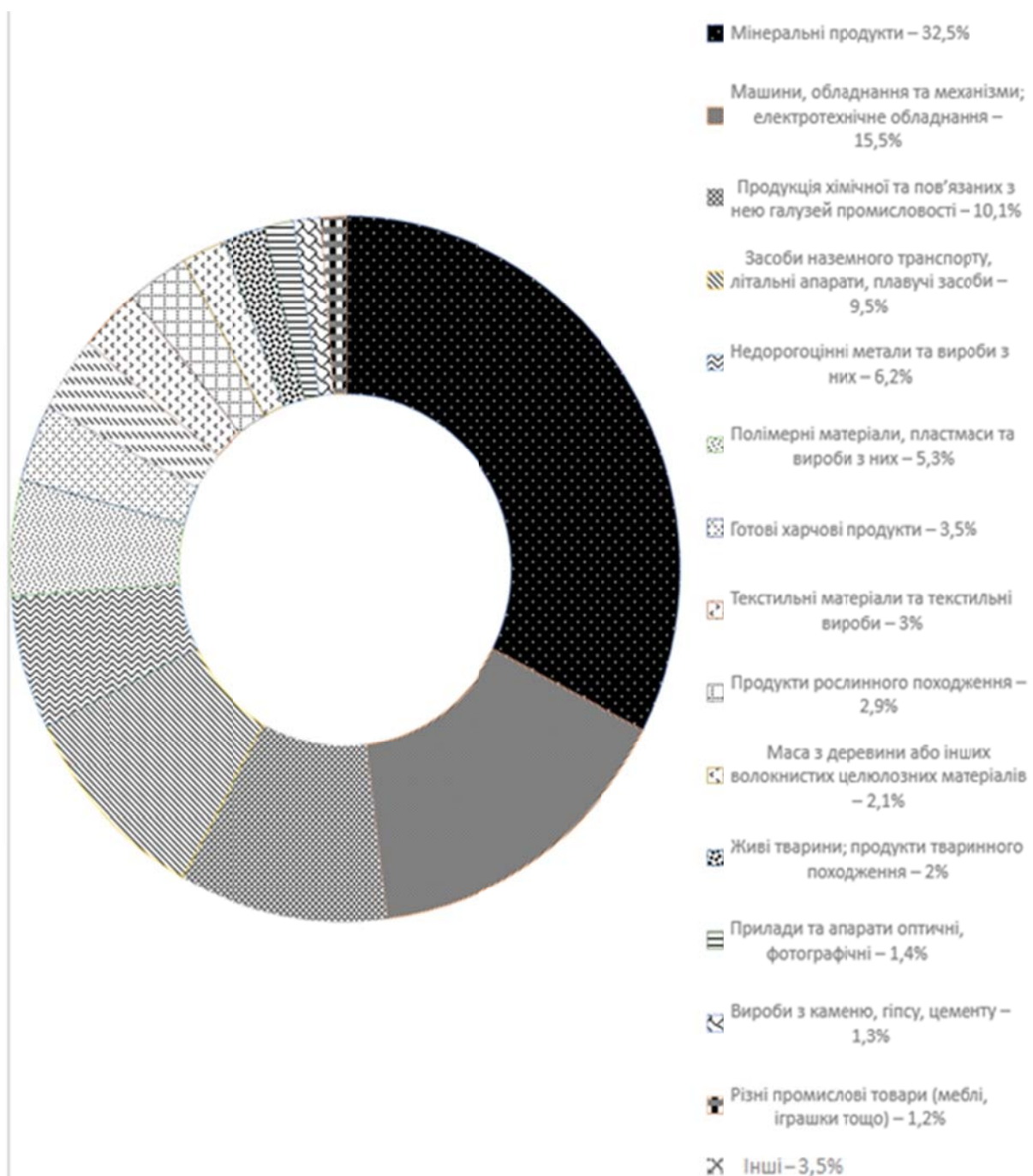


Рис. 3.3.9. Частки груп товарів в українському імпорті в 2012 році.
Складено авторами за даними Держстату України [6]

Стосовно часток товарів у структурі українського імпорту, то їх зміни видно з рис. 3.3.9 та 3.3.10. Помітним видається, що найбільша частка імпорту була та залишається за мінеральними продуктами, але в 2016 р. вона зменшилась майже на 11% у порівнянні з 2012 р.

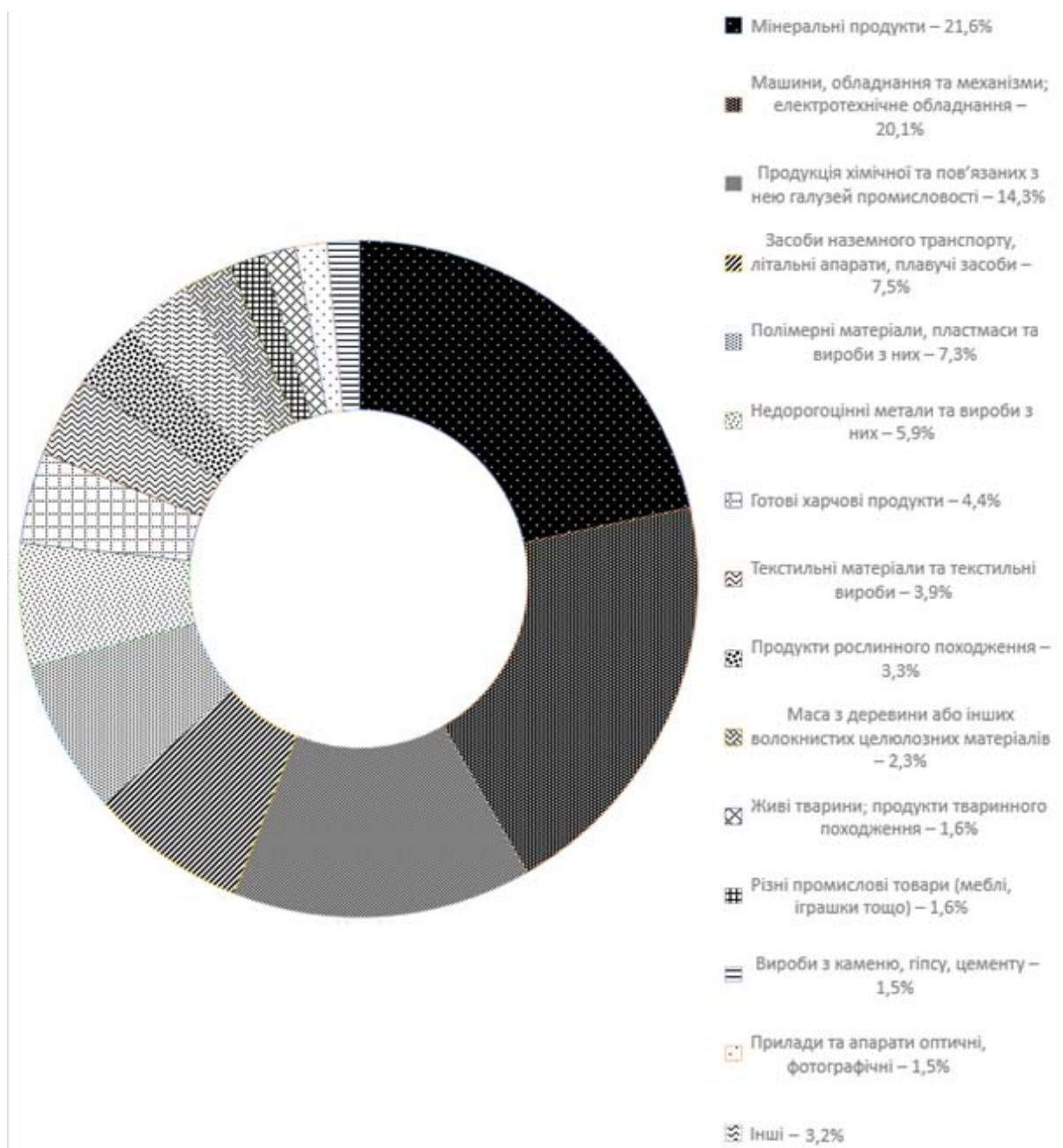


Рис. 3.3.10. Частки груп товарів в українському імпорті в 2016 році.
Складено авторами за даними Держстату України [6]

Наступною позицією із домінуючих товарів є машини, механізми та електротехнічне обладнання, частка яких в імпорті товарів зросла на 4,6% та в 2016 р. досягла 20,1%. Далі йде продукція хімічної промисловості та пов'язаних з нею галузей промисловості (передусім фармації), в 2016 р. її частка в українському експорті складала 14,3%, що на 4,2% більше порівняно з 2012 р. До того ж суттєву частку українського імпорту складають транспортні засоби, недорогоцінні метали та полімерні матеріали.

Таким чином, можна констатувати, що в період між 2012 та 2016 роками обсяги товарного експорту та імпорту України помітно знизилися. Це є результатом процесу трансформації зовнішньої торгівлі у зв'язку з підписанням

Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС, а також впливу економічних та політичних проблем всередині країни.

При цьому в товарній структурі експорту помітно зросла частка продукції з низькою доданою вартістю, передусім сільськогосподарської продукції, а також деревини і виробів з неї (з 1,5 до 3,1%, тобто вдвічі), а в товарній структурі імпорту, навпаки, зросли товарні позиції з високою доданою вартістю – продукція машинобудування, хімічної та фармацевтичної промисловості.

Така тенденція не є на користь економіці, адже посилює її сировинний характер та залежність від іноземної високотехнологічної продукції, що ускладнює можливість погашення негативного торгового сальдо. У 2012 р. сальдо балансу торгівлі товарами в Україні було негативним та складало -15 848,3 млрдол. США, в 2016 р. цей показник дорівнював - 2 888 млрдол. США.

Як можна бачити, різниця між експортом та імпортом стала меншою. Проте в даному випадку, в умовах економічної та політичної нестабільності, зменшення сальдо стало наслідком негативних тенденцій в економіці, зокрема значної девальвації національної валюти, що призвело до більших темпів падіння імпорту порівняно з експортом.

Отже, в умовах регіоналізації міжнародних економічних відносинкерівництво України обрало шлях входження до потужного регіонального інтеграційного об'єднання – Європейського Союзу. Підписана в 2014 р. Угода про Асоціацію між Україною та ЄС змінила напрямки зовнішньої торгівлі України у порівнянні з тими, що існували до її підписання. Значно скоротився зовнішній товарообіг з країнами СНД, тоді як країни Європи отримали більшу частку як в експорті України, так і в імпорті, однак грошові обсяги цих показників значно зменшились внаслідок кризових явищ, що виникли в українській економіці. Зниження відбулося за майже всіма товарними позиціями, але в експорті найбільших втрат зазнало машинобудування, продукція якого в значній мірі була орієнтована на ринок СНД.

Менше зниження продемонструвала сировинна продукція агропромислового комплексу, виробники якої змогли вийти на ринок ЄС, а також не втратити свої позиції на ринках країн Азії та Африки.

У перспективі можливе нарощування поставок товарів до країн ЄС, якщо економічна ситуація в Україні стабілізується, а в експорті з'явиться готова продукція з високою доданою вартістю, яка буде відповідати європейським стандартам.

Однак є велика імовірність того, що через неможливість вкладення інвестицій у високотехнологічне виробництво та технічні бар'єри в торгівлі з країнами ЄС Україна поглибить асиметричну торговельну ситуацію з переважанням експорту дешевої сировини та імпорту дорогих готових виробів. При цьому українські виробники готової продукції спробують переорієнтуватися на менш вимогливі ринки країн Азії та Африки, що вже можна спостерігати в останніх змінах географічної структури експорту.

Список використаних джерел:

1. Булат В. Харьковское машиностроение : дорогу осилит идущий / В. Булат // Время. – 2016. – 29 нояб. – С. 2.
2. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами за 2012 р. // Веб-сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/zd/ztt/ztt_u/ztt1212_u.htm
3. Дубровик-Рохова А. Україна сьогодні – це Перу 1979-го / А. Дубровик-Рохова // Веб-сайт газети «День». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/ukrayina-sogodni-ce-peru-1979-go>
4. Експорт та імпорт товарів за країнами світу у 2016 р. // Веб-сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/eit_zk/xls/eit_zk_0116_u.zip
5. Райнерт Э. С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Э.С. Райнерт. – М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – 384 с.
6. Державна служба статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011

3.4. зовнішня торгівля в системі конкурентних переваг України

Сучасні загальносвітові тенденції, пов'язані насамперед з процесами відкриття економіки, перманентних змін світових цін на експортовані товари і зовнішньоторговельного регулювання країни, суттєво впливають на структуру вітчизняного ринку.

3.4.1. Роль зовнішньої торгівлі України у підвищенні її міжнародної конкурентоспроможності

В розрізі національної конкурентоспроможності економіки країни зниження обмежень на шляху міжнародної торгівлі має подвійний вплив: по-перше, у компаній з'являється можливість поставок товару на експорт, що передбачає додаткову потребу у фінансових ресурсах і ресурсах управління; залежність політики компанії від світових цін, валютного курсу та державної зовнішньоторговельної політики; необхідність урахування міжнародних норм звітності та ін. Можливість експорту, з одного боку, надає перспективи виходу на більш широкий ринок; з іншого боку, на експортних ринках вітчизняні виробники конкурують з більш широким колом фактичних і потенційних постачальників. По-друге, зниження обмежень на шляху міжнародної торгівлі призводить також до збільшення обсягу поставок на внутрішній ринок імпортової продукції, яка

виступає в якості заміни товарам вітчизняного виробництва аналогічної якості. З точки зору вітчизняних виробників це означає підвищення інтенсивності конкуренції і скорочення частки на внутрішньому ринку. У цих умовах одні виробники скорочують своє виробництво і йдуть з ринку, інші, навпаки, – об'єднуються, диверсифікують свою діяльність, удосконалюють технологію виробництва.

Таким чином, міжнародна торгівля впливає і на структуру ринків, і на поведінку вітчизняних компаній і, таким чином, може розглядатись як важливий чинник розвитку конкуренції.

Наявність взаємозв'язку між торговельною системою країни та її глобальною конкурентоспроможністю наведено на рис. 3.4.1, де видно, що лінії Індексу сприяння торгівлі [1] та Індексу глобальної конкурентоспроможності [2] майже повністю співпадають.

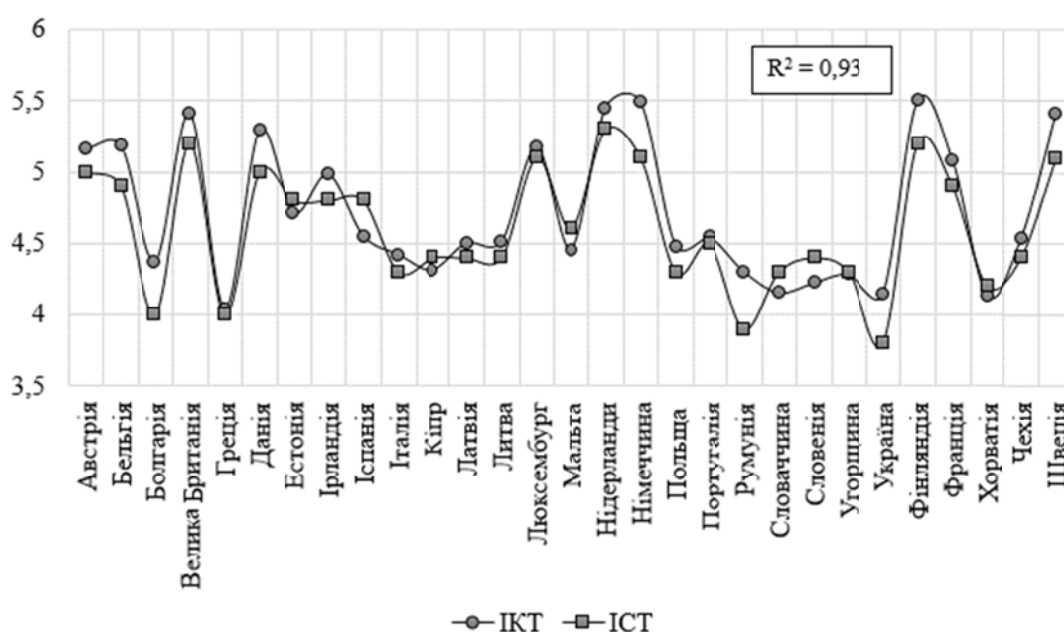


Рис. 3.4.1. Взаємозв'язок потенціалу зовнішньої торгівлі та індексу глобальної конкурентоспроможності країн ЄС та України [1; 2]

Наявність тісного зв'язку також підтверджується і кореляційними розрахунками (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,93). Це свідчить про те, що зовнішня торгівля та її складові є вагомими чинниками глобальної конкурентоспроможності країн.

Розглянемо сучасний стан зовнішньої торгівлі України. В цілому процеси змін в структурі та географічному векторі зовнішньої торгівлі України негативно позначаються на обсягах її зростання, зокрема за даними Міжнародного інституту управлінського розвитку (IMD) обсяг експорту товарів з України за період з 2010 по 2016 рр. зазнав значних змін у відсотковому відношенні до попереднього року (рис. 3.4.2) [3].

Як видно з рисунка, тільки в 2010–2011 рр. експорт товарів з України зростав по відношенню до попереднього року, починаючи з 2012 р. спостерігається стрімке падіння обсягів експорту, що свідчить про глибокі системні

проблеми та втрату конкурентних позицій на світових ринках, незважаючи на сповільнення падіння у 2016 році.

Загальна динаміка товарообігу України представлена на рис. 3.4.3, з даних якого видно, що короткий період відтворення торговельних потоків 2011–2012 рр. після світової фінансової кризи 2009 р. змінився періодом негативної тенденції росту в 2014–2016 рр.



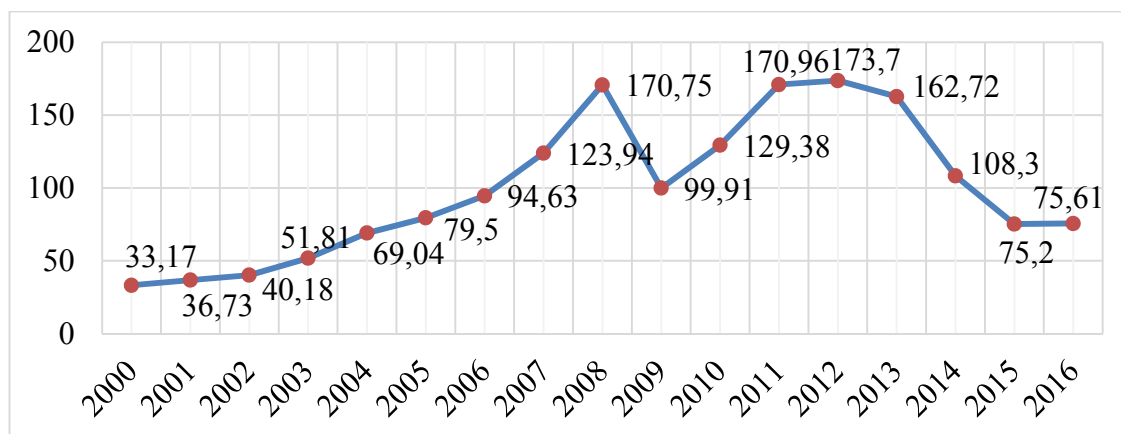
Рис. 3.4.2. Динаміка обсягів експорту товарів з України, у % [4]

Основна тенденція 2015–2016 рр. – поступова переорієнтація ринків експорту українських товаровиробників, з огляду на політичну ситуацію, триваючий конфлікт на Сході України та трансформації української зовнішньої торгівлі внаслідок укладання «Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом» та на початку її дії.

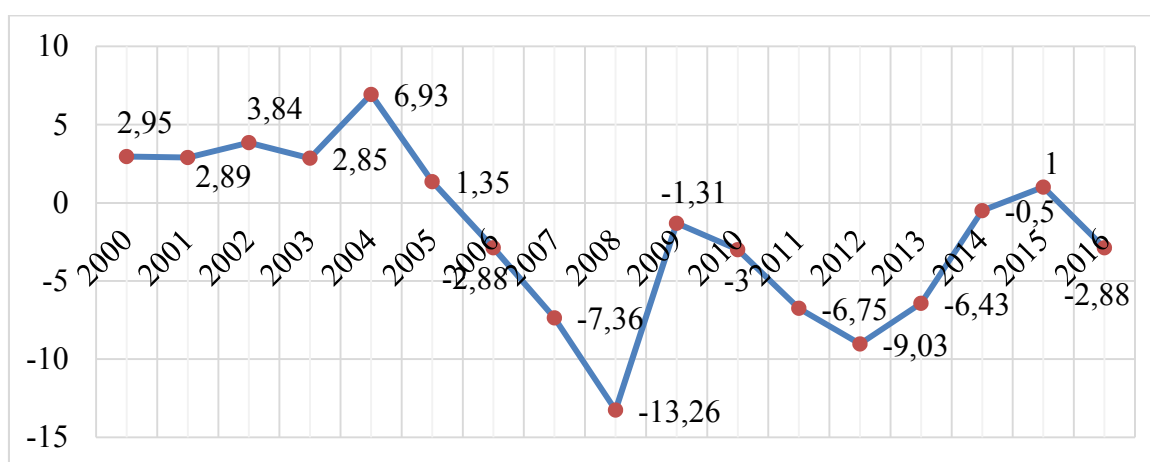
На формування негативного сальдо вплинули окремі товарні групи:

- палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (13103,7 млрдол.);
- пластмаси, полімерні матеріали (2462,9 млрдол.);
- фармацевтична продукція (2217,1 млрдол.);
- засоби наземного транспорту, крім залізничного (2157,8 млрдол.);
- механічні машини (1936,4 млрдол.);
- електричні машини (1124,2 млрдол.).

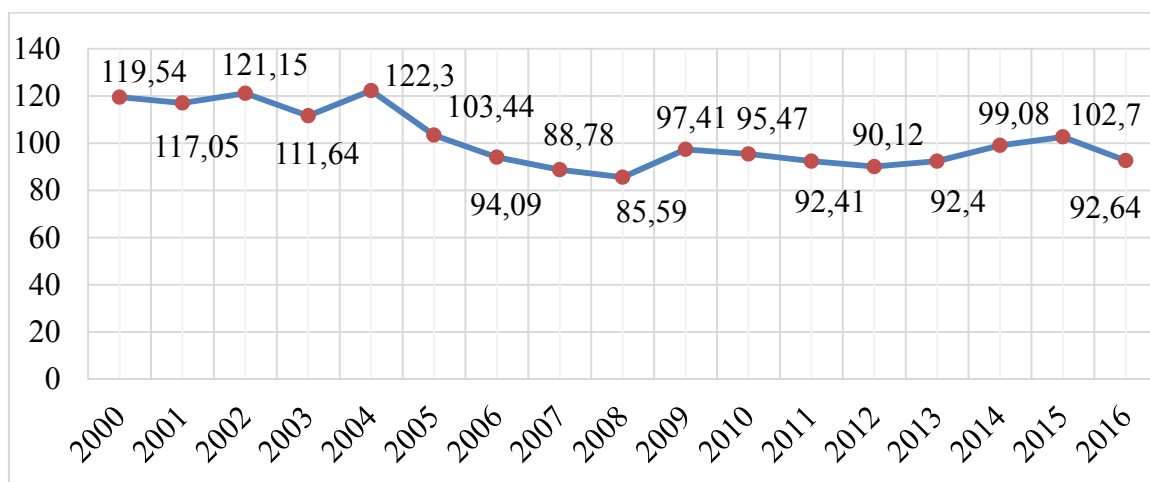
Зовнішньоторговельні операції проводились із партнерами із 217 країн світу. Основним торговельним партнером України в 2016 році став ЄС (34% експорту), серед інших країн слід відзначити Росію – 12,7% експорту (механічні машини, чорні метали, продукти неорганічної хімії), Туреччину – 7,3% експорту (чорні метали, насіння і плоди олійних рослин, добрива), Китай – 6,3% експорту (руди, шлак і зола, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження), Єгипет – 5,5% експорту (чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження).



а) Динаміка зовнішньоторговельного обороту України,
2000–2016 рр., млрдол. США



б) Динаміка зовнішньоторговельного сальдо України,
2000–2016 рр., млрдол. США



в) Динаміка коефіцієнта покриття експортом імпорту України,
2000–2016 рр., %

3.4.3. Динаміка зовнішньої торгівлі України, 2000–2016 рр.[4]

Найсуттєвіші експортні поставки серед країн ЄС здійснювались до Польщі – 6,1% від загального обсягу експорту (чорні метали, руди, шлак і зола, електричні машини), Італії – 5,3% (чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження), Німеччини – 3,9% (електричні машини, одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, механічні машини) та Угорщини – 2,9% (електричні машини, чорні метали, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки).

Імпорт товарів із країн Європейського Союзу становив в 2016 році трохи більше 17 млрддол. США, або 43,66% від загального обсягу, та зменшився за 2014–2016 роки проти 2013 р. на майже 10 млрддол. США (за 2013 р. обсяг імпорту становив відповідно 26,76 млрддол. США та складав 35,3% від обсягів загального експорту).

У порівнянні з 2013 р. імпорт товарів збільшився тільки з Білорусі на 10,7% та Угорщини на 4,6%, з решти найбільших країн-партнерів зменшився: з Росії – на 45,1%, США – на 29,9%, Китаю – на 27,4%, Італії – на 26,9%, Польщі – на 24,3% та Німеччини – на 19,5% [5].

Серед найбільших країн-партнерів експорт товарів збільшився до Італії на 5,7%, Єгипту – на 5,3%, Польщі – на 3,9% та Німеччини – на 2,5%. Одночасно скоротився експорт до Росії на 33,7%, Білорусі – на 16,7%, Індії – на 7,1% та Туреччини – на 5,1% (рис. 3.4.4).

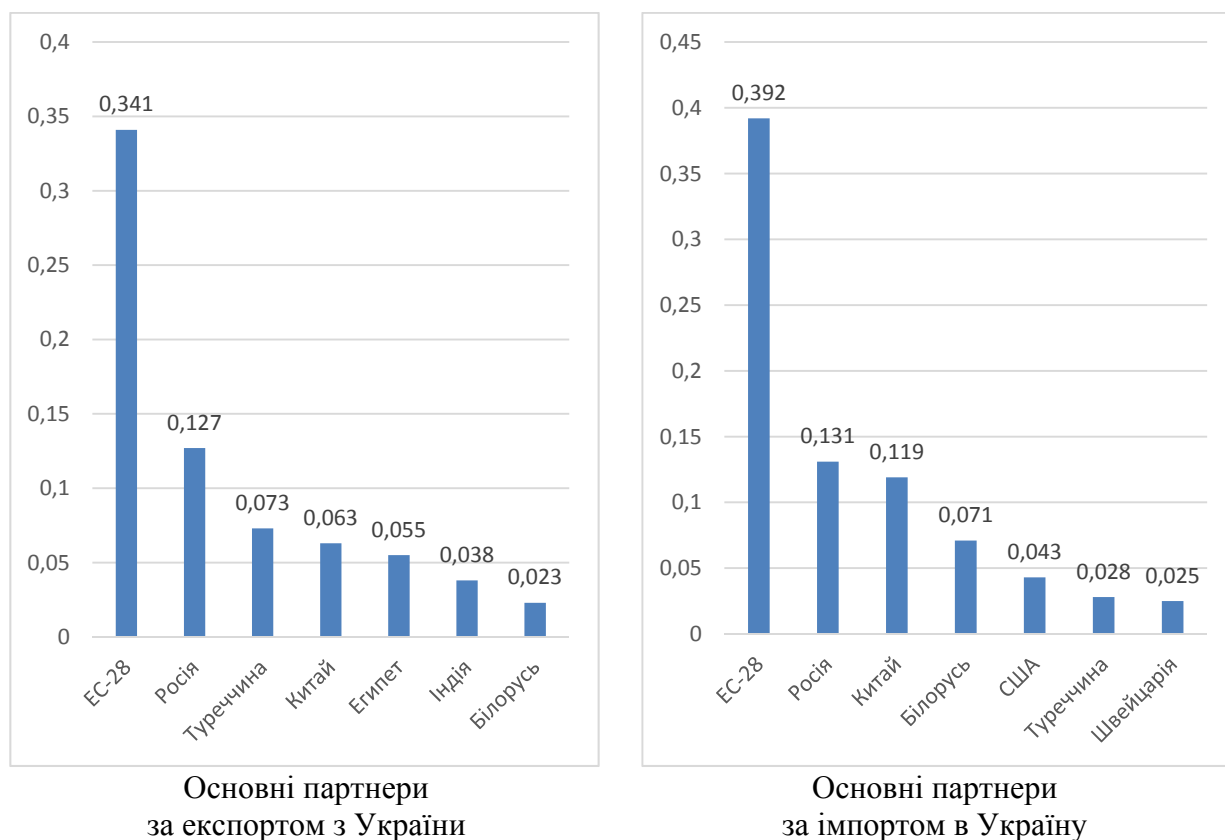


Рис. 3.4.4. Географічна структура експорту та імпорту України, 2016 р.[4]

Відносно послуг, їх експорт у 2016 р. становив 9,6млрддол., з яких майже 2,95 млрддол. припадало на країни ЄС (30,63%). Натомість імпорт послуг в Україну за минулий рік становив 5,3млрддол. Позитивне сальдо становило 4,3 млрд дол.

Загалом в географічній структурі зовнішньої торгівлі України переважають (60,8%) інші країни світу, а ЄС-28 займає 39,2%, у тому числі: Німеччина, Польща, Італія, Угорщина, Велика Британія, Франція, Нідерланди (рис. 3.4.5).

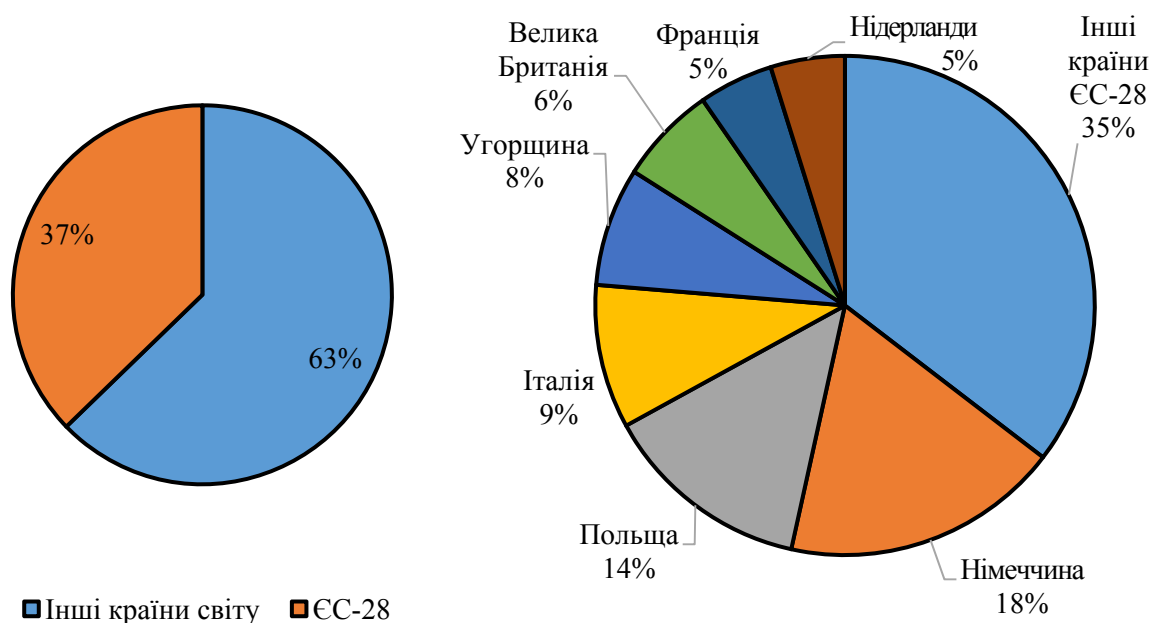


Рис. 3.4.5. Географічна структура зовнішньої торгівлі України, 2016 р. [4]

Сальдо зовнішньої торгівлі послугами в Україні значно краще, ніж сальдо торгівлі товарами. Негативне сальдо торгівлі товарами тільки з країнами ЄС у 2016 р. склало -3,6 млрддол. США, а позитивне сальдо торгівлі послугами +0,614 млрддол. США. Для порівняння, з країнами СНД негативне сальдо торгівлі товарами у 2016 р. склало -2,56 млрддол. США, а позитивне сальдо торгівлі послугами +2,817 млрд дол. США.

Обсяг експорту товарів до країн Європейського Союзу в 2016 році становив близько 13,5 млрддол. США, або 34,1% від загального обсягу експорту, та зменшився порівняно з 2013 р. на 3,07 млрддол. (у 2013 р. – 16,57 млрддол. США, або 26,6%). Зокрема зріс обсяг поставок жирів та олії тваринного або рослинного походження на 58,4%, деревини і виробів з деревини – на 21,8%, електричних машин – на 10,6%, механічних машин – на 5,5%, зернових культур – на 5%.

3.4.2. Розрахунок індексу конкурентності зовнішньої торгівлі України

Для оцінки зовнішньоторговельної відкритості Міжнародна Торгівельна Палата (МТП) використовує три кількісні показники: показник торговельної

відкритості, обсяг імпорту товарів та послуг на душу населення та темп приросту реального імпорту товарів. Велика увага оцінки імпорту приділяється тому, що саме відкритість ринку до імпорту визначає, на думку експертів організації, мінімізацію імпортних бар'єрів та відкритість ринку для іноземних постачальників [5].

На основі розрахунку індексу відкритості країни поділяються на 5 великих груп: переважно відкриті, відкриті вище середнього, помірна (середня) відкритість, відкритість нижче середнього, дуже слабка відкритість ринку.

Дослідження охоплює 75 країн світу, що представляють 90 % світового імпорту товарів та послуг. За дослідженням МТП країни за ступенем відкритості розподіляються доволі нерівномірно [5], табл. 3.4.1.

Таблиця 3.4.1

**Групи країн відносно індексу відкритості ринку
за Міжнародною Торгівельною Палатою**

№	Назва групи	Кількість учасників	Назва країн
1	Переважно відкриті	2	Гонконг, Сінгапур
2	Відкриті вище середнього	27	Люксембург, Бельгія, ОАЕ, Норвегія, Швейцарія, Канада, Велика Британія, Австралія, Німеччина, Болгарія тощо
3	Помірна (середня) відкритість	25	Малайзія, Польща, Франція, Україна, США, Японія, Таїланд, Мексика тощо
4	Відкритість нижче середнього	18	Казахстан, Єгипет, Китай, Росія, Аргентина, Індія, Бразилія, Венесуела тощо
5	Дуже слабка відкритість ринку	3	Бангладеш, Судан, Ефіопія

Джерело:[5].

Для України дотримання збалансованості експортно-імпортних потоків особливо важливо через високий рівень відкритості економіки, що підтверджено розрахунками – Україна із показником 3,2 за рівнем торговельної відкритості займає в цілому в рейтингу 37 позицію між Францією та Румунією [5].

У 2016 р. співвідношення зовнішньоторговельного обороту (експорт + імпорт) і валового внутрішнього продукту становило 96,9% (для порівняння: у США і Японії він коливається в діапазоні 24-25%, у Китаї – близько 50%, у Німеччині та Росії – 40-42%).

Для розрахунку індексу конкурентності експорту України було обрано основні експортні товарні групи України (код і назва товарів згідно з УКТЗЕД) за період з 2010 по 2016 рр. При цьому дані 2010 р. було обрано в якості базисних, оскільки саме для цього періоду притаманна певна стабільність: відсутність впливу світової фінансової кризи, з одного боку, та відносна стабілізація економічного стану України – з іншого.

Для розрахунків використовувались статистичні дані щодо експортних та імпортних потоків України (додаток Б).

Індекс конкурентності розраховується за формулою:

$$C_j = P_t \div P_0, \quad (3.4.1) [6]$$

де C_j – індекс конкурентності, що визначено відносно певної бази; P_t та P_0 – коефіцієнти покриття в t -му та базисному періодах відповідно.

Якщо протягом тривалого часу індекс конкурентності для певного виду товару або послуги C_j перевищує одиницю (чи 100%), можна зробити висновок, що країна на зовнішньому ринку цього виду товару або послуг має порівняльну перевагу над партнером або над іншим потоком.

Розрахунок проводився по таких групах товарів, згідно з УКТЗЕД. Результати розрахунку індексу конкурентності експорту товарів України наведено в табл. 3.4.2.

Таблиця 3.4.2

Індекси конкурентності зовнішньої торгівлі України за групами товарів

Групи товарів	Базисний рік 2010 р. = 1					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
УСЬОГО	0,98	0,96	0,97	1,17	1,20	1,09
I.	1,46	0,90	0,92	1,45	2,42	1,99
II.	1,20	1,49	1,31	1,69	2,74	2,48
III.	1,25	1,79	1,50	2,19	3,12	2,78
IV.	0,95	1,15	1,08	1,16	1,50	1,38
V.	1,07	0,87	1,05	1,19	0,83	1,01
VI.	1,24	1,09	0,95	0,83	0,79	0,51
VII.	1,11	1,20	0,92	0,86	0,83	0,76
IX.	1,13	1,18	1,13	1,77	3,08	2,37
X.	1,06	1,10	1,16	1,35	1,24	1,03
XI.	1,17	0,82	0,89	1,12	1,20	1,18
XII.	1,62	0,62	0,70	1,32	1,70	1,71
XIII.	1,06	1,17	1,14	1,33	1,45	1,10
XIV.	0,55	1,16	0,70	2,22	4,65	3,15
XV.	0,92	0,86	0,84	1,09	1,13	0,86
XVI.	0,76	0,77	0,81	0,93	0,90	0,66
XVII.	0,88	0,83	0,64	0,62	0,44	0,21
XVIII.	0,94	0,85	0,95	1,21	1,20	0,88
XX.	1,07	0,98	1,21	1,34	1,68	1,40

Джерело: розраховано автором.

Як видно з результату розрахунку, загальна конкурентність експорту товарів України мала повільну тенденцію до зростання (рис. 3.4.6), проте у 2016 році намітилася тенденція до спаду.

Протягом досліджуваного періоду відносні переваги експорту мають 13 груп товарів (на основі середньої переваги протягом періоду за кожній з груп), рис. 3.4.7.

Характер динаміки індексів конкурентності дає підстави зробити такі висновки.

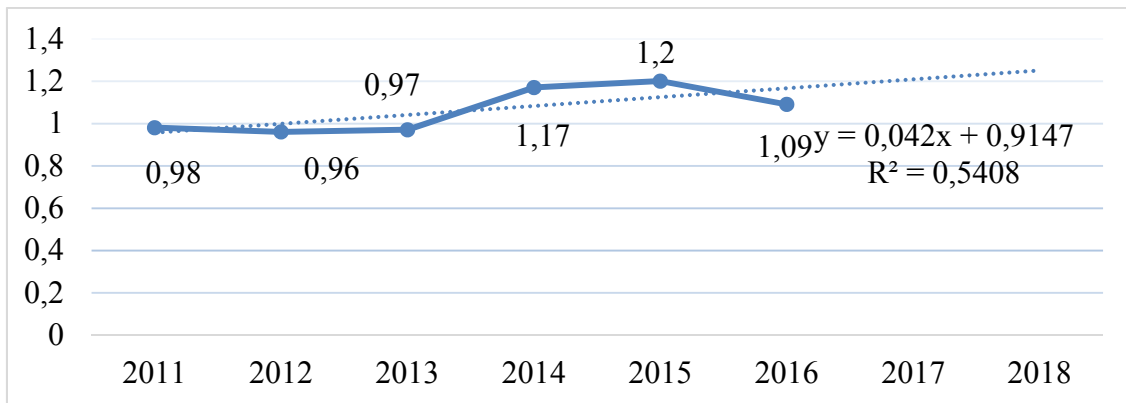


Рис. 3.4.6. Прогнозна динаміка індексу конкурентності експорту товарів України [розраховано автором]



Рис. 3.4.7. Відносні переваги експорту товарів України [розраховано автором]

Найбільші конкурентні переваги має група «ІІІ. Жири та олії тваринного або рослинного походження» – 2,105; група «XIV. Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них» – 2,072; група «ІІ. Продукти рослинного походження» – 1,818; група «ІХ. Деревина і вироби з деревини» – 1,777 та група «І. Живі тварини; продукти тваринного походження» – 1,523, що підтверджує сировинний характер експорту України та відсутність довгострокових перспектив розвитку, оскільки на світових ринках сировини часто змінюється кон'юнктура та присутня значна конкуренція (рис. 3.4.8).

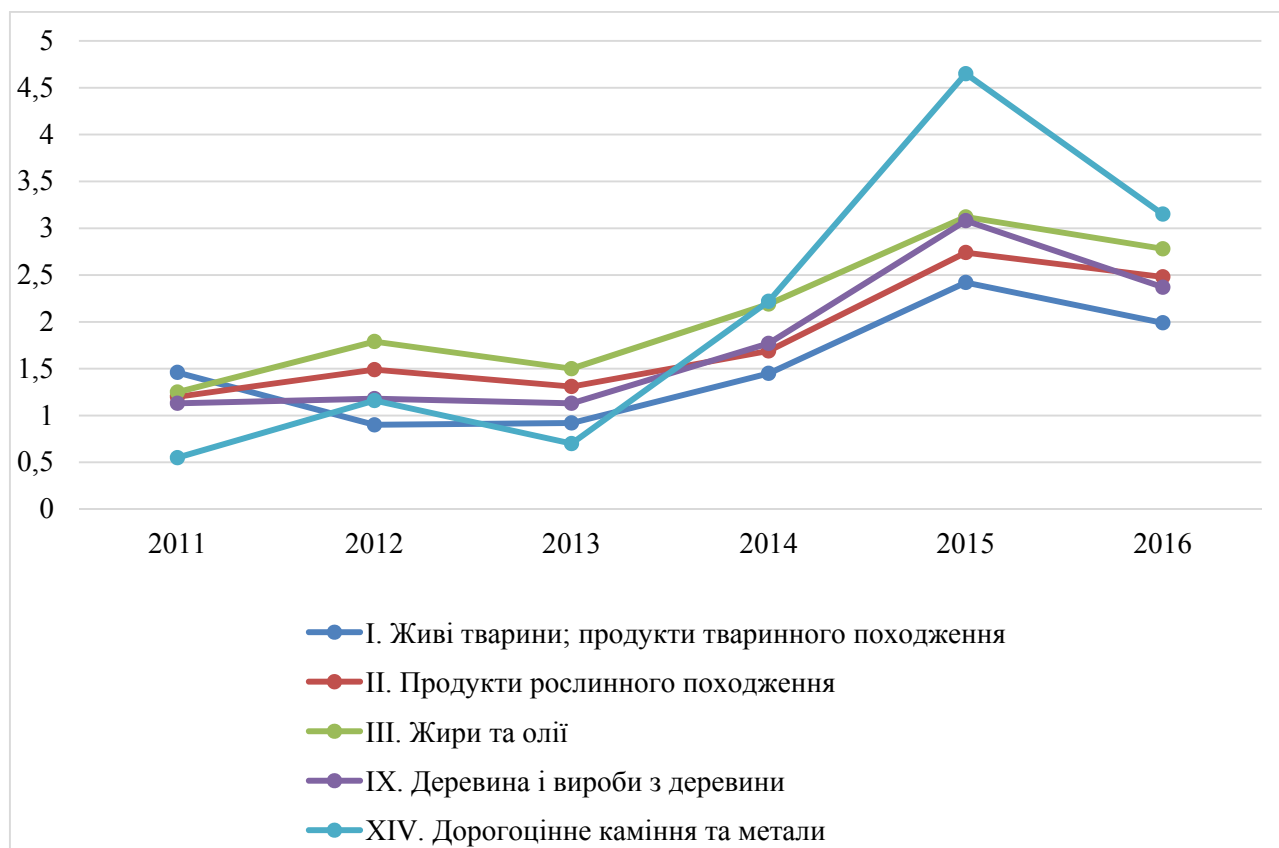


Рис. 3.4.8. Позитивна динаміка індексу конкурентності експорту товарів України [розраховано автором]

Для груп товарів, що представляють сектор переробної промисловості, характерна або відсутність конкурентності, або її поступове зниження протягом досліджуваного періоду (рис. 3.4.9).

Як видно з рис. 3.4.9, найменшою конкурентністю відзначаються: група «XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання» – 0,603; група «XVI. Машини, обладнання, електротехнічне обладнання» – 0,805; група «VI. Продукція хімічної промисловості» – 0,901 та група «VII. Полімерні матеріали» – 0,946.

Аналогічні розрахунки має сенс провести відносно конкурентності експорту послуг України.

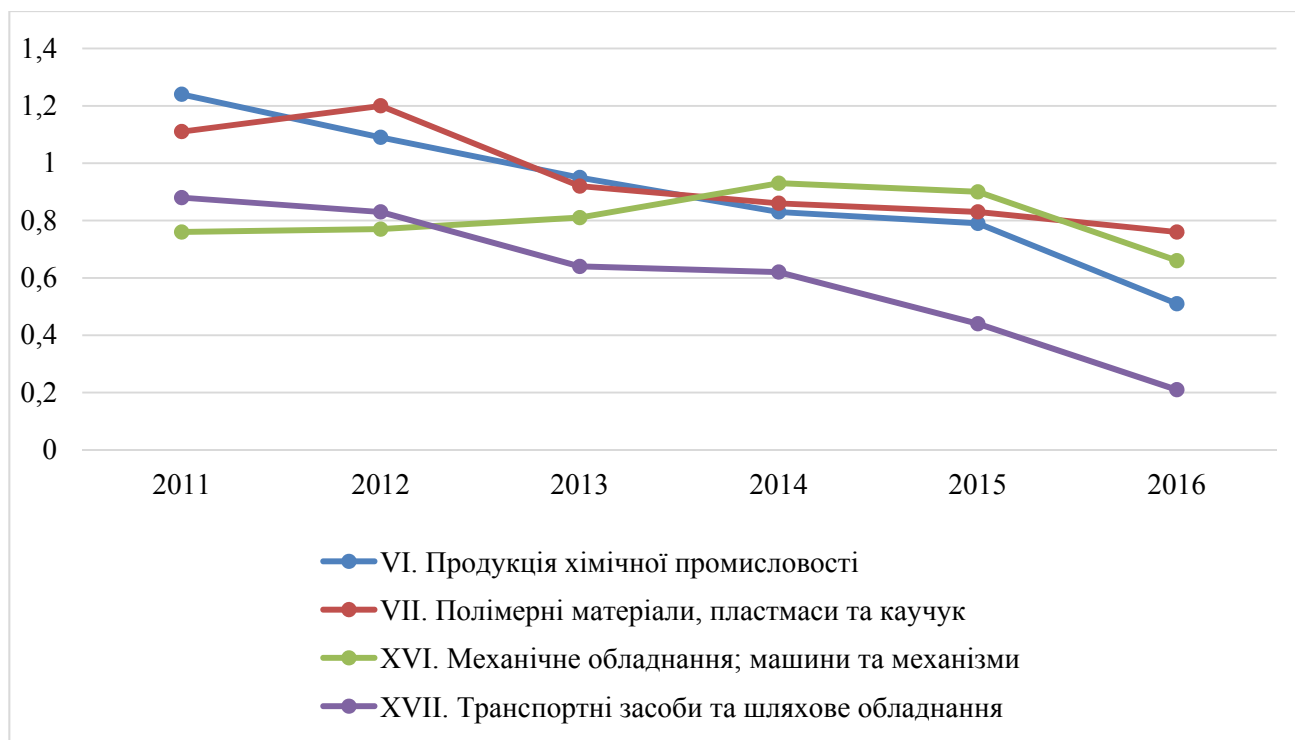


Рис. 3.4.9. Негативна динаміка індексу конкурентності експорту товарів України [розраховано автором]

Для розрахунку індексу конкурентності експорту послуг України нами було обрано основні найменування послуг України (найменування послуги згідно з КЗЕП) за період з 2010 по 2016 рр. При цьому дані 2010 р. було обрано в якості базисного, оскільки саме для цього періоду притаманна певна стабільність: відсутність впливу світової фінансової кризи, з одного боку, та відносна стабілізація економічного стану України – з іншого.

Для розрахунків використовувались статистичні дані щодо експортних та імпорتنних потоків послуг України (додаток Б). Розрахунок проводився за такими групами послуг, згідно з КЗЕП.

Результати розрахунку індексу конкурентності експорту послуг України наведено в табл. 3.4.3.

Як видно з результату розрахунку, загальна конкурентність експорту послуг України на відміну від конкурентності експорту товарів має повільну тенденцію до зниження (рис. 3.4.10).

Характер динаміки індексів конкурентності дає підстави зробити такий висновок.

Протягом досліджуваного періоду відносні переваги експорту послуг мають 8 найменувань послуг (на основі середньої переваги протягом періоду за кожною з груп), рис. 3.4.11.

Таблиця 3.4.3

Індекс конкурентності зовнішньої торгівлі України за групами послуг

Групи товарів	Базисний рік 2010 р. = 1					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всього	1,04	0,96	0,86	0,82	0,80	0,84
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	0,65	0,73	11,65	2,05	1,34	16,71
Послуги з ремонту та обслуговування	1,55	1,38	0,31	0,30	0,24	0,27
Транспортні послуги	0,85	0,74	0,72	0,67	0,69	0,81
Послуги, пов'язані з подорожами	0,90	0,94	0,72	0,46	0,46	0,47
Послуги з будівництва	1,03	0,66	0,67	1,22	5,66	4,95
Послуги зі страхування	1,49	1,17	0,85	0,87	1,01	0,73
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	0,74	0,59	0,76	0,63	0,50	0,34
Роялті та інтелектуальна власність	1,17	1,42	1,22	2,27	1,77	0,95
Телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги	1,01	1,09	0,95	1,46	1,29	1,75
Ділові послуги	1,05	1,18	0,99	1,14	1,03	0,88
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні	1,03	1,88	7,32	21,44	13,27	11,24
Державні та урядові послуги	2,06	2,28	8,30	1,14	1,17	0,77

Джерело: розраховано автором.

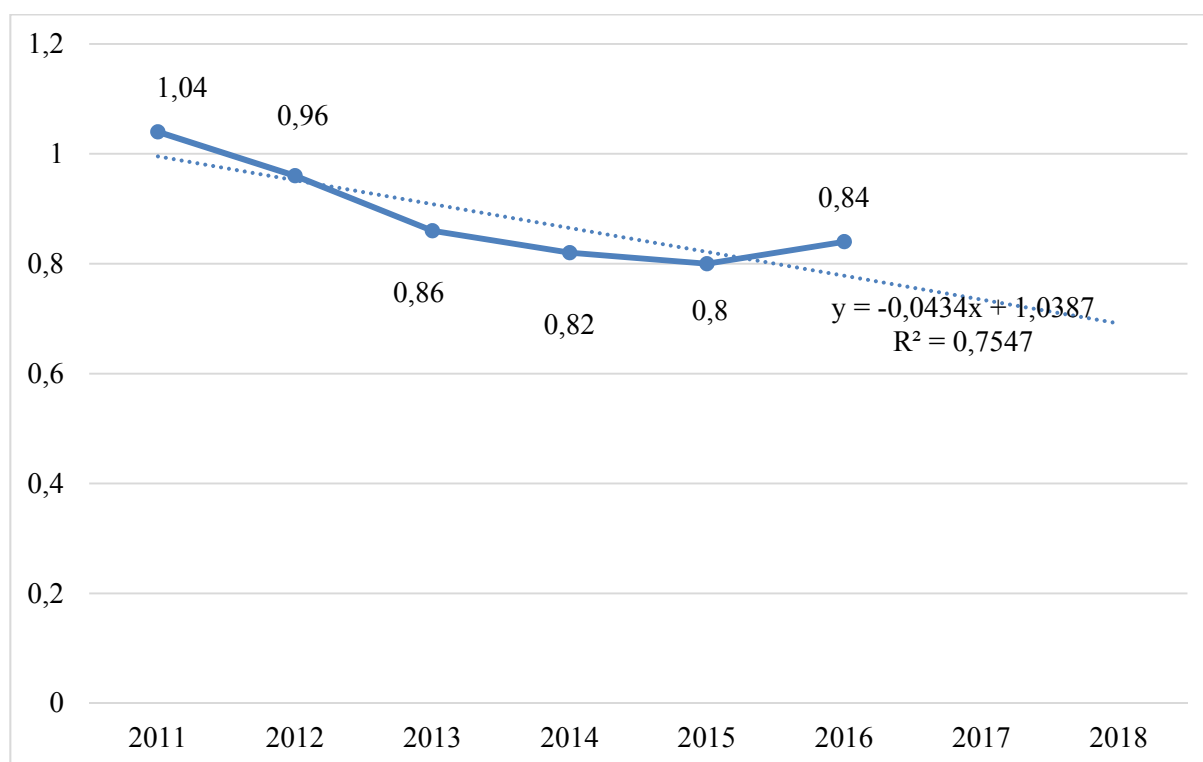


Рис. 3.4.10. Прогнозна динаміка індексу конкурентності експорту послуг України [розраховано автором]

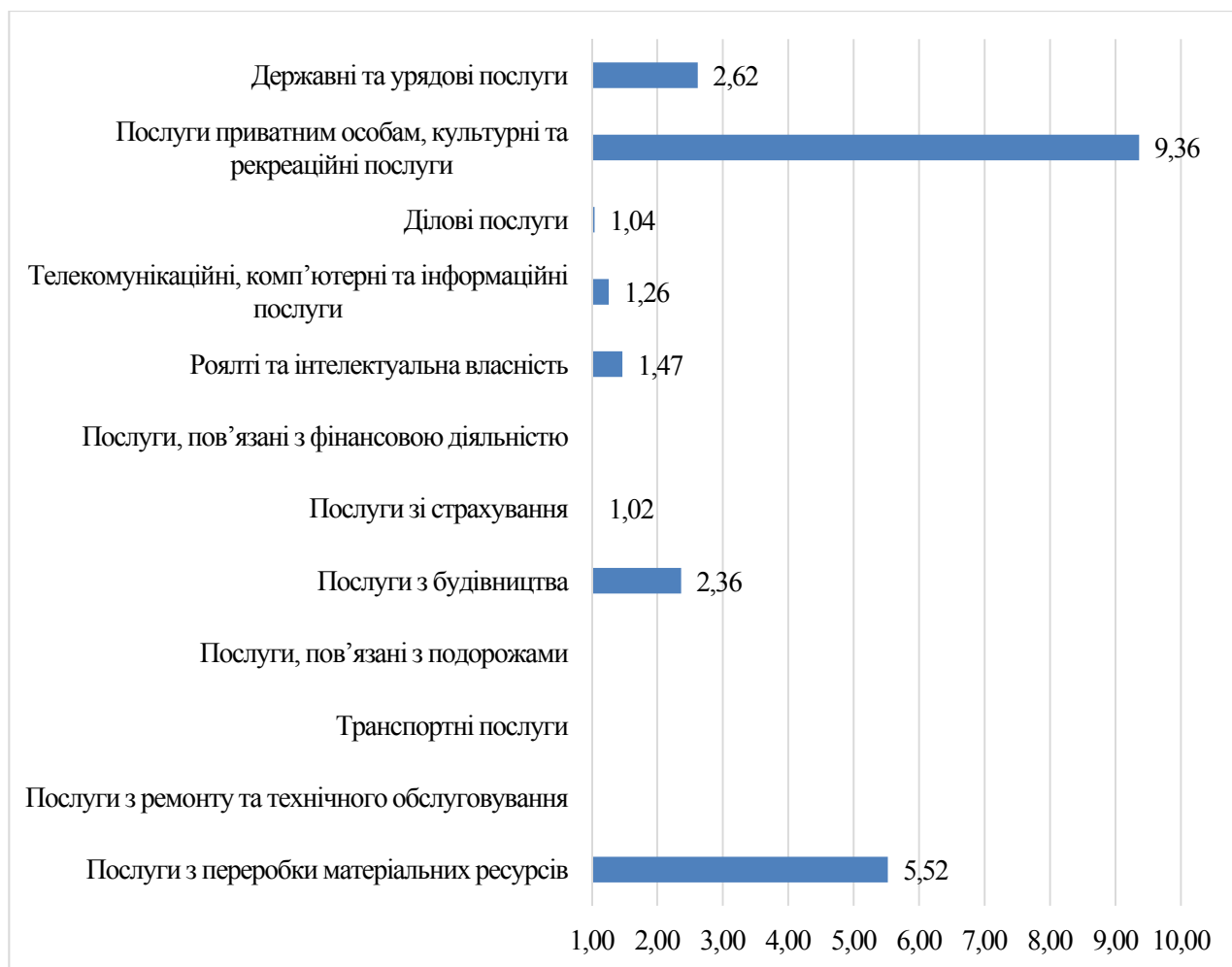


Рис. 3.4.11. Відносні переваги експорту послуг України [розраховано автором]

Найбільші конкурентні переваги має група «Послуги приватним особам, культури та рекреаційні» – 9,36. Також вагому конкурентність мають: «Послуги з переробки матеріальних ресурсів» – 5,52, в які входять послуги для переробки товарів з метою реалізації у внутрішній економіці та закордоном; «Державні та урядові послуги» – 2,62; «Послуги з будівництва» – 2,36.

Тенденцію зростання протягом 2010–2016 рр. мали: послуги з переробки матеріальних ресурсів; послуги з будівництва; роялті та інтелектуальна власність, телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги; послуги приватним особам, культурні та рекреаційні.

Для таких найменувань послуг, як: послуги з ремонту та обслуговування, транспортні послуги, послуги, пов'язані з подорожами, послуги зі страхування, послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю, державні та урядові послуги характерне поступове зниження конкурентності протягом досліджуваного періоду, рис. 3.4.13.

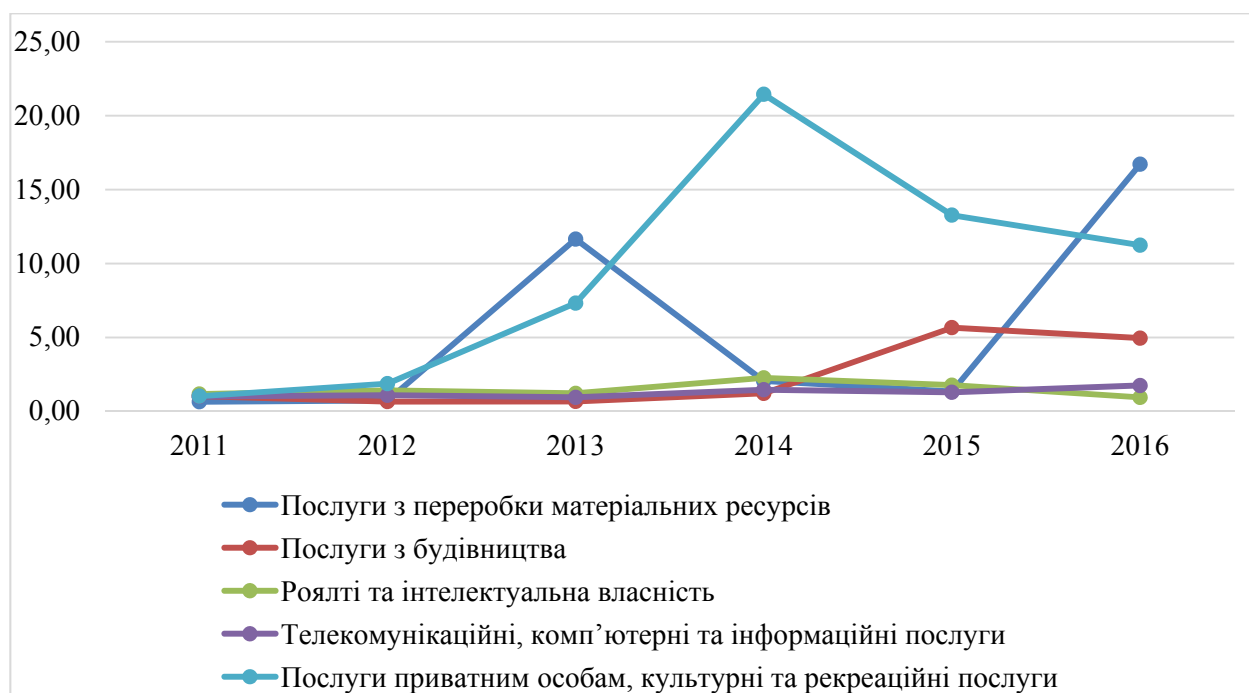


Рис. 3.4.12. Позитивна динаміка індексу конкурентності експорту послуг України [розраховано автором]



Рис. 3.4.13. Негативна динаміка індексу конкурентності експорту послуг України [розраховано автором]

Проведені розрахунки довели, що сучасний стан конкурентності експорту послуг України пов'язаний з досить стабільним обсягом експортно-імпортних потоків і конкурентністю комп'ютерних та інформаційних послуг, послуг досліджень та розробок (R&D), наукових і технічних послуг.

Попри високі обсяги експорту транспортних послуг Україна втрачає свої позиції на ринку міжнародних перевезень: індекс конкурентності транспортних послуг зменшився з 0,85 в 2011 р. до 0,68 у 2015 р. (проте стрімко зріс до 0,81 в 2016 р.). Не витримують міжнародної конкуренції послуги, пов'язані з подорожами.

Незначна конкурентність по категорії «Роялті та ліцензійні платежі» зумовлена невисоким рівнем інноваційної діяльності підприємств України та недосконалою системою захисту прав інтелектуальної власності.

Основною детермінантою незбалансованості і низької конкурентності послуг, пов'язаних з фінансовою діяльністю і страхуванням, є слабкість фінансової системи України [131].

3.4.3. Розрахунок основних компаративних переваг експортних груп товарів та послуг України в контексті її виходу на ринки ЄС

Зважаючи на те, що зовнішня торгівля України на сучасному етапі характеризується поступовою зміною вектора на євроінтеграцію, для об'єктивності дослідження слід розрахувати основні компаративні переваги експортних груп товарів та послуг України (додатки Б та В) у контексті виходу України на товарні ринки ЄС [132, с.78; 130].

Пропонується використання таких коефіцієнтів, як:

- 1) коефіцієнт участі країни у європейському поділі праці:

$$\text{КМПП} = \frac{E_{xi}/E_{xc}}{ВВП_i/ВВП_c}, \quad (3.4.2) [7]$$

де ВВП_і – валовий внутрішній продукт і-ї країни; E_{xi} – експорт і-ї країни; E_{xc} – європейський експорт; ВВП_с – європейський валовий внутрішній продукт.

Якщо КМПП_і > 1, тобто E_{xi}/E_{xc} > ВВП_і/ВВП_с, то це свідчить про активну участь країни у ЄПП. Однак значне перевищення E_{xi}/E_{xc} над ВВП_і/ВВП_с може також характеризувати слабкість економіки, гіпертрофований розвиток експортного сировинного сектора.

Вихідні дані та результати розрахунку наведено в табл. 3.4.4.

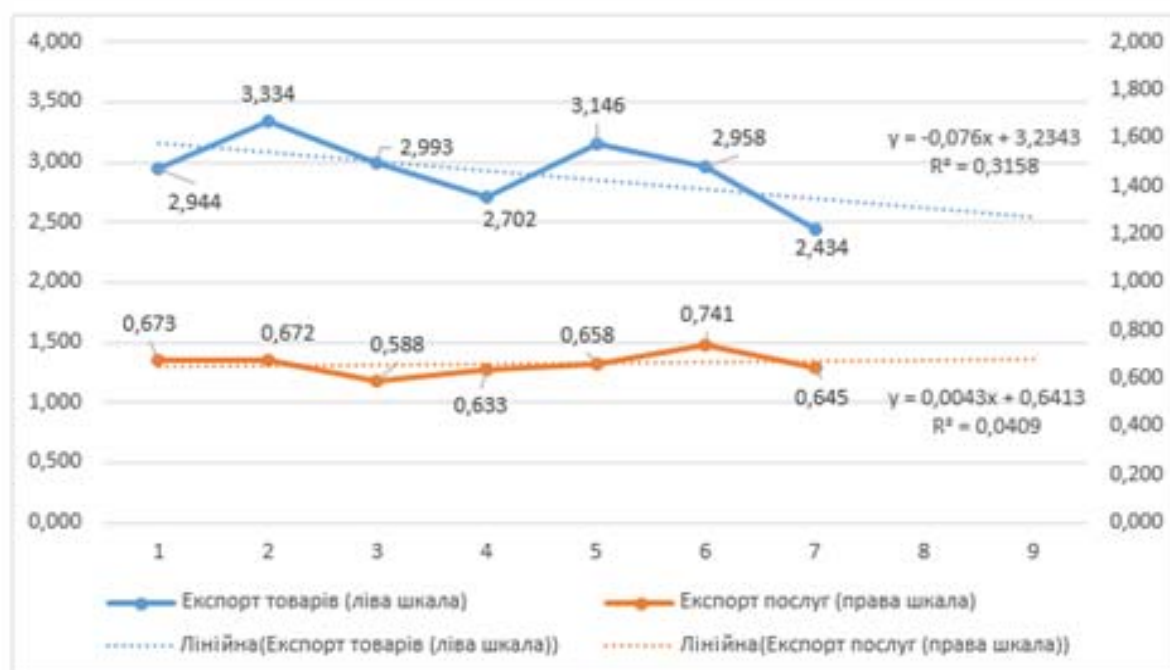
Таблиця 3.4.4

**Вихідні дані для розрахунку коефіцієнта участі України
в європейському поділі праці**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ВВП України, млн дол. США	136419	163160	175781	183310	131805	83000	93300
Експорт товарів, млн дол. США	51430	68394	68809	63312	53901	38127	36361
Експорт послуг, млн дол. США	11759	13792	13527	14836	11273	9551	9631
Європ. експорт, млрд дол. США	2174	2306	2259	2301	2416	2537	2625
Європ. ВВП, млрд дол. США	16978	18341	17271	18003	18588	16335	16397

Джерело:[8; 9].

Результати проведених розрахунків наведено на рис. 3.4.14, з яких видно, що експортні потоки поступово активізують свою участь на європейських ринках, про що свідчать побудовані тренди розвитку. Експорт товарів вже має певний рівень участі на європейських товарних ринках, а експорт послуг поступово виходить на європейський ринок, проте має нестабільний характер.



*Рис. 3.4.14. Динаміка коефіцієнта участі країни
в європейському поділі праці [розраховано автором]*

Таблиця 3.4.5

**Значення показника компаративної переваги для України
за основними групами товарів та послуг у 2010–2016 рр.**

Групи	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Компаративні переваги за основними групами товарів							
I.	-0,50	-0,11	-0,64	-0,60	-0,09	0,36	0,29
II.	0,98	1,20	1,48	1,30	1,35	1,74	1,92
III.	1,84	2,14	2,59	2,34	2,34	2,59	2,86
IV.	0,03	-0,03	0,18	0,11	0,16	0,38	0,42
V.	-1,20	-1,16	-1,42	-1,18	-0,89	-1,19	-1,06
VI.	-0,65	-0,43	-0,59	-0,72	-0,74	-0,76	-1,21
VII.	-1,76	-1,70	-1,66	-1,91	-1,68	-1,66	-1,87
IX.	0,93	1,09	1,17	1,10	1,34	1,80	1,83
X.	-0,59	-0,55	-0,52	-0,46	-0,25	-0,32	-0,46
XI.	-1,03	-0,90	-1,31	-1,19	-0,81	-0,72	-0,75
XII.	-1,08	-0,59	-1,67	-1,50	-0,69	-0,45	-0,42
XIII.	-0,84	-0,80	-0,71	-0,73	-0,47	-0,39	-0,63
XIV.	-1,47	-2,16	-1,40	-1,91	-0,56	0,12	-0,18
XV.	1,50	1,47	1,42	1,36	1,40	1,39	1,36
XVI.	-0,38	-0,69	-0,70	-0,63	-0,40	-0,42	-0,70
XVII.	-0,12	-0,27	-0,34	-0,61	-0,54	-0,84	-1,60
XVIII.	-1,32	-1,42	-1,57	-1,41	-0,98	-0,96	-1,31
XX.	-0,52	-0,46	-0,57	-0,32	-0,19	0,02	-0,08
Компаративні переваги за основними послугами							
1.	1,75	1,29	1,48	4,36	2,67	2,27	4,74
2.	1,44	1,85	1,80	0,41	0,44	0,24	0,32
3.	1,09	0,90	0,82	0,91	0,90	0,95	1,06
4.	-1,10	-1,25	-1,12	-1,28	-1,69	-1,66	-1,69
5.	-0,54	-0,55	-0,91	-0,79	-0,14	1,41	1,23
6.	-1,27	-0,91	-1,08	-1,29	-1,22	-1,04	-1,41
7.	-1,61	-1,94	-2,09	-1,73	-1,87	-2,09	-2,53
8.	-3,14	-3,01	-2,75	-2,79	-2,12	-2,34	-3,01
9.	0,01	-0,02	0,14	0,11	0,59	0,49	0,75
10.	-0,69	-0,67	-0,48	-0,55	-0,36	-0,44	-0,65
11.	-2,73	-2,74	-2,06	-0,59	0,53	0,08	-0,14
12.	-6,44	-5,76	-5,58	-4,18	-6,12	-6,06	-6,54

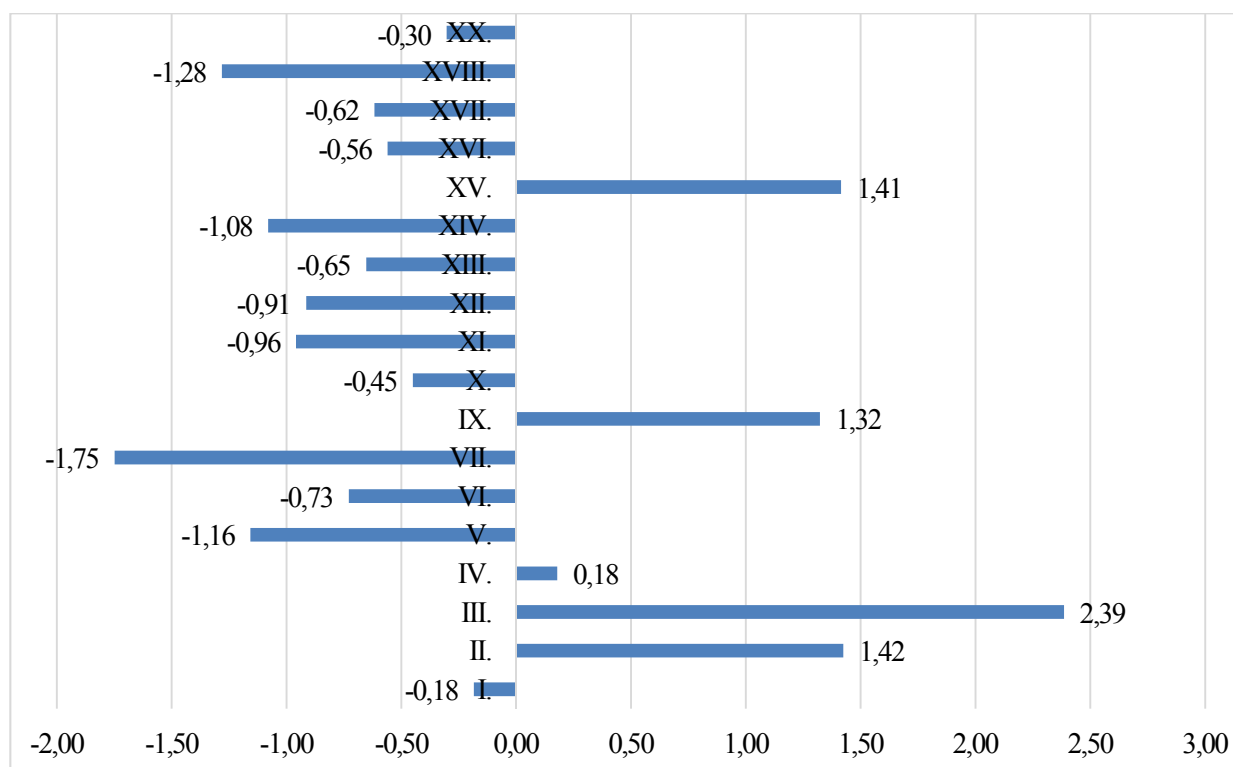
Джерело: розраховано автором.

2) показник виявленої відносної переваги або компаративної переваги:

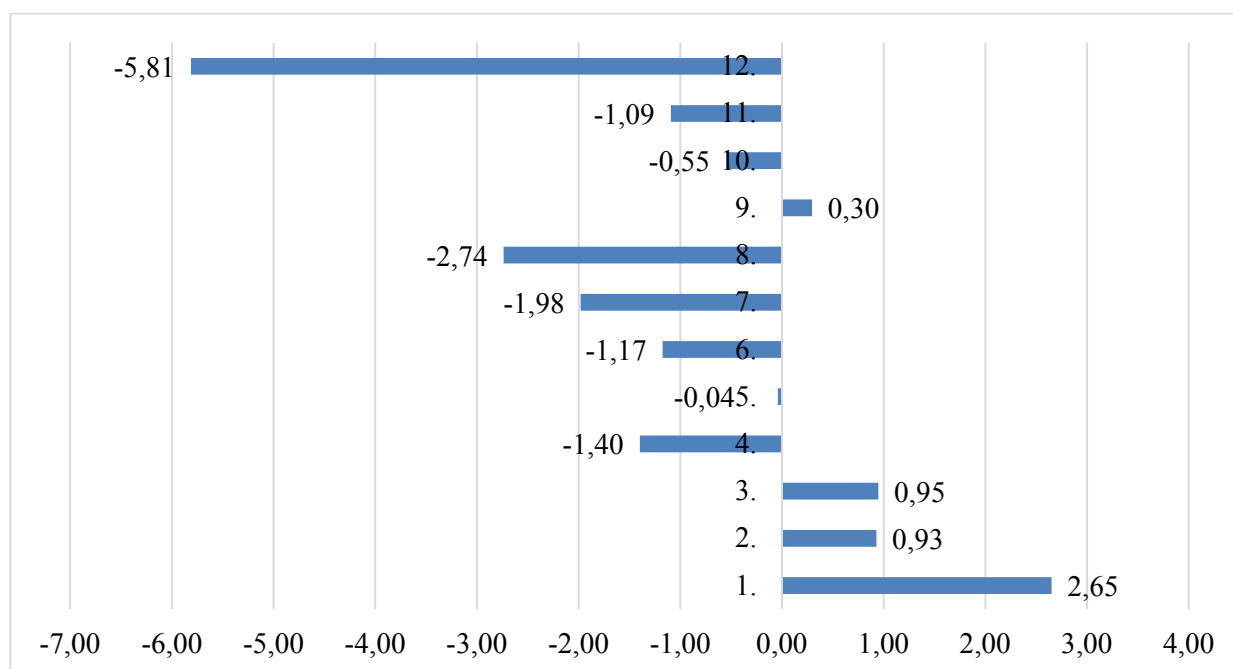
$$КП_{ij} = \ln [(Ex_{ij}/Im_{ij}) / (Ex_i/Im_i)], \quad (3.4.3) [10]$$

де $КП_{ij}$ – показник компаративної переваги i -ї країни за j -м товаром; Ex_i , Im_i – експорт та імпорт i -ї країни; Ex_{ij} , Im_{ij} – експорт та імпорт j -го товару i -ї країни;

Результати розрахунку показника компаративної переваги для України за основними групами товарів та послуг в 2010–2016 рр. надано в табл. 3.4.5.



а) Середній рівень компаративної переваги України за основними групами товарів



б) Середній рівень компаративної переваги України за основними послугами

Рис. 3.4.15. Середній рівень компаративних переваг України за основними групами товарів та послуг [розраховано автором]

Середній рівень компаративних переваг України за основними групами товарів та послуг наведено на рис. 3.4.15.

Як видно з даних рис. 3.4.15, за досліджуваний період найбільшу компаративність мають:

1) серед груп товарів:

- продукти рослинного походження;
- жири та олії тваринного або рослинного походження;
- готові харчові продукти;
- деревина і вироби з деревини;
- недорогоцінні метали та вироби з них;

2) серед груп послуг:

- послуги з переробки матеріальних ресурсів;
- послуги з ремонту та технічного обслуговування;
- транспортні послуги;
- послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги.

Отже, компаративні переваги зовнішньої торгівлі України мають такий вигляд (рис. 3.4.16).

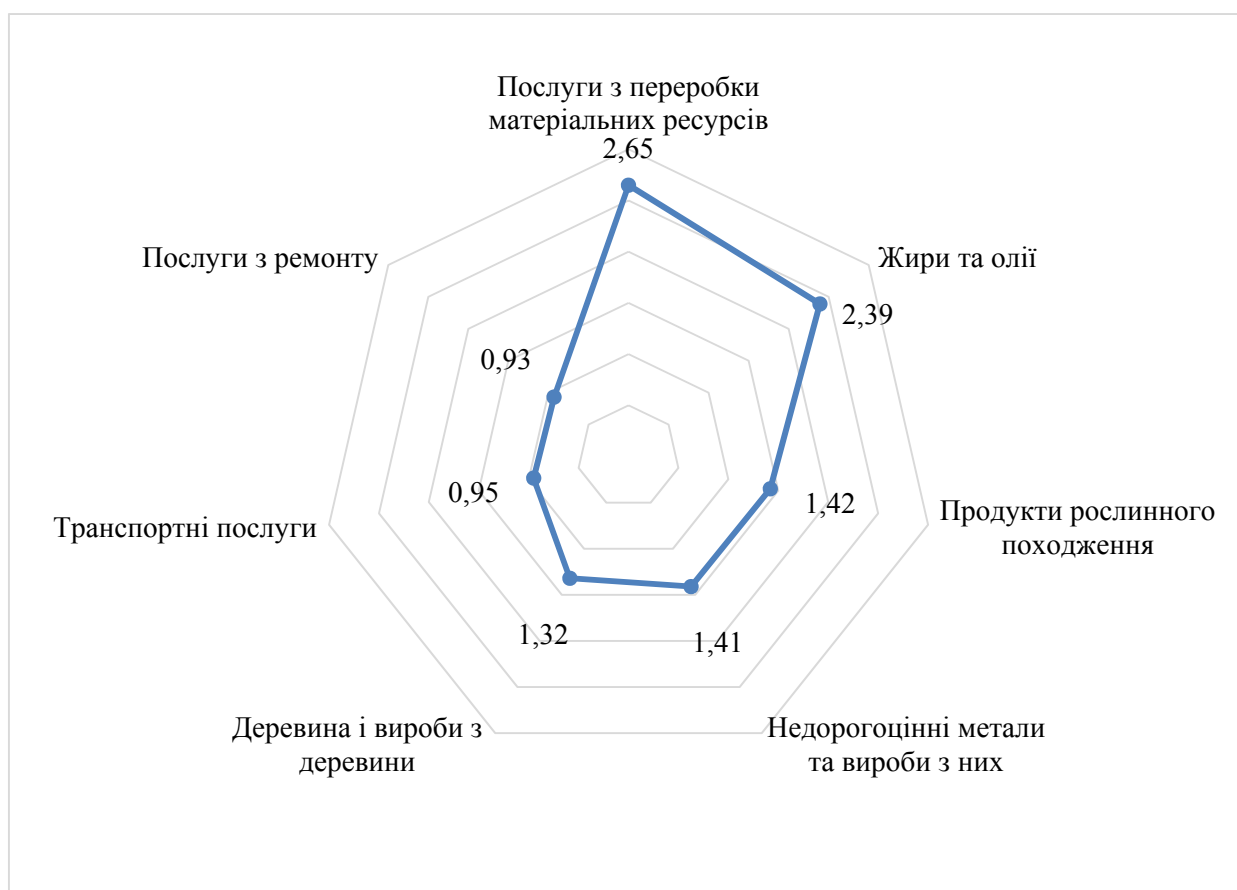


Рис. 3.4.16. Основні компаративні переваги зовнішньої торгівлі України за групами товарів та послуг [розраховано автором]

Дані рис. 3.4.16 підтверджують сировинний характер експорту України, навіть найбільш компаративні види послуг (транспортні, ремонтні, переробні) лише забезпечують товарообіг між країнами та не виробляють принципово нового виду послуги.

До важливішої конкурентної переваги України можна віднести наявність значного людського капіталу, однак його наявність – лише потенційна конкурентна перевага, яка перетворюється на реальну в процесі інноваційної діяльності, що на сучасному етапі розвитку відсутнє в Україні.

Сучасна стратегія розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року[93] передбачає різке зменшення залежності від імпорту важливих чинників виробництва (енергоносіїв і стратегічних видів сировини) та збільшення кількості джерел постачання цих компонентів, а також створення в Україні імпорто-замінних виробництв на основі новітніх передових технологій.

Експортна політика має бути спрямована на розширення асортименту товарів, збільшення в експорті частини високих технологій і товарів з високим ступенем обробки, а також освоєння нових ринків товарів, технологій, капіталів і послуг.

На сьогодні конкурентні переваги національних виробників обумовлюються наявністю в Україні масштабної транспортної інфраструктури, її вигідним географічним положенням і забезпеченістю природними ресурсами. Однак резерви зростання експорту на старій виробничій базі практично вичерпані. Висока енергоємність базових галузей економіки в умовах постійного зростання цін на енергоносії і використання застарілих технологій у виробничому процесі негативно впливають на рівень виробничих витрат і якість продукції, знижуючи таким чином конкурентоспроможність українських виробників на світових ринках.

Сьогодні Україна займає переважно не вигідні і неперспективні ніші світового ринку. Домінування в структурі вітчизняного експорту товарів, що характеризуються слабким динамізмом попиту і надмірною пропозицією на світовому ринку, не сприяє зростанню національної економіки, призводить до погіршення умов торгівлі та виснаження національних фінансових ресурсів.

Список використаних джерел:

1. The Global Enabling Trade Report 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnablingTrade_Report_2016.pdf
2. The Global Competitiveness Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2017-2018>
3. IMD WORLD COMPETITIVENESS ONLINE [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://worldcompetitiveness.imd.org/customsearchresults/criteriaresult.html>
4. Зовнішньоекономічна діяльність України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm
5. Ладиченко К. І. Індикатори вимірювання зовнішньоторговельної відкритості національної економіки/ К. І. Ладиченко // Економічний простір. – 2015. –

№ 95. – С. 16-25. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/есpros_2015_95_4

6. Єріна І. В. Збалансованість і конкурентність зовнішньої торгівлі України послугами: статистичний аспект/І. В. Єріна// Ефективна економіка. – 2015. – № 7. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4211>

7. Гончар І. А. Характер формування зовнішньої торгівлі України: статистична оцінка / І. А. Гончар, В. О. Бабірад-Лазунін // Статистика України. – 2013. – №2. – С. 16-20.

8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.ukrstat.gov.ua>

9. TheWorld Factbook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>

10. Мельник Т. М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. М. Мельник // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 1-2. – С. 241-271.

3.5. Банківська система України в умовах фінансової глобалізації

Об'єктивною ознакою сучасної світової економіки стають інтеграційні процеси між державами. При цьому на сучасному етапі найбільш динамічно розвивається саме фінансовий компонент даних процесів, що отримав назву фінансової глобалізації, яка багато в чому визначає напрями економічного розвитку всіх країн світу.

Відповідні тенденції у міжнародній економіці створюють умови для докорінних змін у фінансовій діяльності, виникнення нових форм інтеграційних зв'язків, призводять до появи могутніх міжнародних фінансових установ, здатних контролювати величезні обсяги фінансових ресурсів та визначати напрями розвитку окремих країн.

Процес глобалізації є багатогранним явищем, що проявляється у зростанні тенденцій до формування єдиного, всесвітнього ринку товарів, капіталів та послуг, у посиленні взаємозв'язків та взаємозалежності окремих держав, в економічному зближенні та об'єднанні окремих країн у єдиний господарський комплекс [34, с. 28].

На думку експертів Міжнародного валютного фонду, глобалізація являє собою ступінь взаємозв'язку країн через взаємне трансграничне володіння фінансовими активами [11, с. 4].

Таким чином, глобалізація передбачає інтеграцію країн в усьому світі, зумовлену, перш за все, торгівельними та фінансовими потоками, а також рухом робочої сили та інформаційних технологій через міжнародні кордони.

Розвиток міжнародного поділу праці неминуче супроводжується фінансовою глобалізацією, до проявів якої можна віднести формування систем міжнародних розрахунків, міжнародних та світового ринків капіталів та фінансових активів, міжнародних валютних систем, мегарегуляторів на міжнародному рівні тощо. Фінансова глобалізація супроводжується транскордонним рухом банківського капіталу, зростанням числа міжнародних угод злиття і поглинання на ринках фінансових послуг, зростанням числа транснаціональних банків.

Діяльність міжнародних фінансових посередників, і насамперед транснаціональних банків (ТНБ), відіграє важливу роль у розвитку фінансової глобалізації. Саме вони розширюють географічні межі ринків фінансових послуг, спрямовують грошові потоки на зовнішні ринки, істотно прискорюють процеси глобалізації, формують глобальні стратегії, характерними рисами яких є об'єднання капіталів, злиття, взаємні придбання активів, створення глобальних маркетингових конкурентних стратегій і систем глобальних кореспондентських відносин і рахунків. У результаті формуються такі великі інтегровані фінансові системи, у порівнянні з якими національні території і держави починають виступати як другорядні, підлеглі системи.

Суттєві зміни відбуваються також у межах національних фінансових та банківських систем у процесі їх інтеграції до світового ринку. У зв'язку з цим підвищується актуальність дослідження функціонування банківського сектору для країн із трансформаційною економікою, і зокрема України. Незважаючи на значні економічні й політичні проблеми, українська економіка залишається об'єктом інтересів іноземних компаній і банків, що підтверджуються останніми подіями у вітчизняній банківській сфері.

Існуючі дослідження фінансової глобалізації та її впливу на розвиток банківської системи в основному орієнтовані на економічно розвинені країни і не враховують специфіку трансформаційних економік. Тому важливим є з'ясування сутності глобалізації банківської діяльності як економічного феномену, виявлення існуючих закономірностей розвитку фінансової глобалізації, аналіз її впливу на трансформаційні зрушення в країнах із різним рівнем розвитку.

Теоретична розробка питань фінансової глобалізації та її впливу на національний банківський сектор є досить динамічною галуззю економічної науки, в якій постійно відбувається критичне переосмислення та вдосконалення попередніх наукових досягнень. Проблеми функціонування банківських систем в умовах фінансової глобалізації розроблені лише фрагментарно.

Загальні напрямки цієї проблеми розглядають у своїх роботах такі зарубіжні вчені, як І. Ансофф, Дж. Бенстон, П. Герст [5], Р. Келлер, І. Лаферман, С. Майерс, М. Пebro, П. Роуз, Д. Севедж, Г. Томсон, Л. Уолл, М. Хітт, Дж. Сорос [33] та ін. Даною проблематикою займаються такі відомі російські вчені, як М. Афанасьєв [2], В. Медведєв [18], А. Мовсесян [23], Г. Панова [29], І. Хомініч [38], Ю. Яковець [45; 46] та ін.

Проблеми теорії фінансової глобалізації досліджуються українськими економістами: О. Білорусом, І. Бураковським, Ю. Пахомовим, А. Філіпенком, О. Шнирковим, А. Чухном.

Окремі аспекти даної проблеми розглядаються в наукових працях українських вчених: О. Барановського [4], Ю. Макогона [17], В. Міщенко, С. Науменкової [25] та ін.

Проте зазначені проблеми у вітчизняній економічній теорії залишаються недостатньо розробленими. Відсутні праці, в яких би комплексно розглядалися сутність та значення фінансової глобалізації як одного з визначальних чинників розвитку банківських систем, шляхи інтеграції національної банківської системи до міжнародних фінансових ринків, загрози та перешкоди, які при цьому виникають, можливості їх подолання.

3.5.1. Сутнісний аналіз фінансової глобалізації як теоретичного підґрунтя глобалізації банківської діяльності

Теоретичним підґрунтям глобалізації банківської діяльності виступають концептуальні уявлення про фінансову глобалізацію. Найбільш вагомими та взаємопов'язаними чинниками впливу на сучасний розвиток банківських систем є глобалізація та стрімке поширення інформаційних технологій. Феномен глобалізації викликає все більшу увагу і характеризується надзвичайно широким діапазоном наукових підходів як до виявлення сутності глобальної економіки, так і до тенденцій і суперечностей її розвитку.

На нашу думку, абсолютизація і надмірно широке трактування глобалізації, визначення її ролі як джерела майже всіх змін у сучасному суспільстві не відповідає реальності. Глобалізація представляє якісну характеристику сучасної стадії розвитку економіки, що проявляється у відносинах між різними країнами. Водночас це певний економічний процес, який може бути розкладений на ряд складових нижчого порядку. Зокрема існують уявлення про фінансову глобалізацію як вільне і ефективне переливання капіталів між країнами і регіонами світу, у тому числі по планетарним, електронним мережам; функціонування глобального фінансового ринку; формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів; реалізацію глобальних фінансових стратегій ТНК і ТНБ [38]. Однак це досить вузький підхід, який виокремлює лише окремі прояви фінансової глобалізації і не розкриває сутності даного явища.

Також її можна розглядати як певну закономірність розвитку економічних відносин на мегарівні, спричинену подальшим поглибленням суспільного поділу праці внаслідок поступального розвитку продуктивних сил та розвитку технологічного способу виробництва. Для глобального фінансового ринку характерними є міжнародні масштаби здійснення операцій і відповідного переливання капіталів, безперервність і доступність участі в процесах інвестування, кредитування, торгівлі валютою, цінними паперами, використання глобальних електронних мереж, безпрецедентного зростання масштабів операцій. Особливе значення для даного ринку має висока міра його інноваційності – різноманітність нововведень зі створення нових глобальних фондових інструментів, конструювання нових схем фінансових операцій. В. Медведев зазначає, що це

принципово нова ступінь інтернаціоналізації суспільного розвитку, різного роду зв'язків, у тому числі фінансових та економічних [18].

Тобто як економічний феномен глобалізація може бути пояснена як особлива стадія інтеграції суспільного виробництва, інтернаціоналізації господарських зв'язків, валютно-фінансових, кредитних та інших відносин.

Зазначимо, що в окремих випадках терміни «інтернаціоналізація» і «глобалізація» сприймаються як синоніми [29].

На нашу думку, тут змішуються різні поняття. Інтернаціоналізація відображає обопільний процес руху банківського капіталу різних країн у зустрічних напрямках. Глобалізація – процес експансії банківського капіталу могутніх, фінансово розвинених країн у світовий простір. Спільним для обох термінів є тенденції до інтеграції капіталу. Відмінності полягають у формах інтеграції банківського капіталу та її результатах для країн із різним рівнем економічного розвитку, досконалістю банківської системи.

Водночас глобалізація може бути представлена як посилення світо-господарських зв'язків під впливом незначної кількості країн із розвинутою економікою та фінансово-кредитною системою постіндустріального типу. Для цього процесу характерним є зростання міжнародного руху капіталу в різних формах, посилення ролі банківських інститутів. Але в цілому глобалізація є об'єктивно обумовленим процесом суспільного розвитку, що проявляється в усіх сферах життя суспільства: економічній, політичній, культурній тощо. Одним із найбільш динамічних проявів глобалізації є фінансова глобалізація. Підтвердженням цього може бути аналіз напрямів міжнародної банківської діяльності.

Характерною рисою в розвитку сучасного світового господарства є активна міжнародна діяльність банків, якій сприяли нові інформаційні технології, а також більші масштаби й інтенсивність міжнародних економічних відносин, що, у свою чергу, породили виникнення нових потреб у різноманітних формах банківського обслуговування. Тривалий час ринки капіталів були класичними національними ринками й обмежувалися рамками лише національних валют. Інтернаціоналізація виробництва, розвиток світової торгівлі викликали додаткові потреби її фінансування й обслуговування. Головним фактором інтеграції окремих фінансових організацій, а згодом і цілих країн до світової фінансової системи стала глобалізація світової економіки, яка сприяла формуванню у господарюючих суб'єктів нової потреби в обслуговуванні зовнішньоекономічної діяльності. Зростання обсягів міжнародних торговельних угод привело і до збільшення грошового обігу поза межами національних ринків.

Особливу роль у глобалізації фінансової діяльності відігравали і продовжують відігравати транснаціональні банки. Основними стимулами до розширення географічних меж їхніх ринкових сегментів і виходу на міжнародні фінансові ринки були прагнення до отримання конкурентних переваг завдяки нарощуванню обсягів операцій, розширенню клієнтської бази, збереження привабливих клієнтів, які виходять на зовнішні ринки, отримання можливостей щодо розширення кола операцій та оптимізації витрат, у тому числі й податкових, доступ до нових джерел фінансування тощо [41, с.160-166].

Універсалізація банківських операцій, зростання масштабів їхньої діяльності, запровадження фінансових інновацій та швидке реагування на зміни світової кон'юнктури сприяли зміцненню ТНБ, їхньому злиттю і ще більшій монополізації фінансових ринків. У Великій Британії, наприклад, на частку чотирьох лондонських банків приходить близько 70 – 90 % усіх банківських депозитів. У Голландії на два банки приходить 65 – 75 % усіх депозитних ресурсів у банківській системі. У Бельгії три найбільші банки зосереджують приблизно 90 % усіх депозитів. У ФРН частка трьох найбільших державних банків складає понад 51 % загальної суми депозитів. У США 50 самих великих банків (з трьохсот, до яких відносяться великі й найбільші) у 90-х рр. володіли 40 % загальної суми депозитів комерційних банків [17].

Поглиблення міжнародного розподілу праці значно урізноманітнює міжнародні економічні зв'язки, що, у свою чергу, активно впливають на підвищення економічної ефективності виробництва. Зовнішні зв'язки, що розширюються, вимагають відповідного розвитку і банківської діяльності. Перехід від Бреттон-Вудської валютної системи до Ямайської, супроводжуваний введенням плаваючих валютних курсів, сприяв більш активній міграції капіталів, що з'явилися, у свою чергу, могутнім стимулом для розвитку закордонної діяльності банків.

Потужним каталізатором цих процесів став подальший розвиток міжнародних платіжних систем та інтернет-розрахунків. Процеси інтернаціоналізації, глобалізації та фінансової інтеграції стають все більш динамічними завдяки розвитку сучасних банківських технологій, в основі яких знаходяться загальносвітові комунікативні системи. Зростання міжнародних операцій сприяло зміцненню позицій банків на національному рівні. Наприклад, американський банк Chase Manhattan Bank, який входить сьогодні в JP Morgan Chase & Co, що займає четверте місце у світовій ієрархії банків за рейтингом Forbes [27], свідомо скорочував свій внутрішній бізнес на користь міжнародного. Виникнення євrorинків, вільних від систем національного державного регулювання, сприяло інтернаціоналізації банківського бізнесу.

Утворення ринку євровалют значно посилює процеси транснаціоналізації капіталу та розвитку міжнародних банків. Основна мета, яку ставлять перед собою європейські банки, – досягнення оптимального розміру, який дасть змогу ефективно діяти на єдиному європейському ринку. Оскільки в результаті введення євро найбільші національні банки перетворилися на регіональні банки єдиної Європи, їх розмір має відповідати масштабам зони євро. Великі європейські банки, відчуваючи посилення конкурентного тиску з боку банків США та Японії, вживають відповідних заходів до посилення конкурентоспроможності, у тому числі й за рахунок власного зростання та перерозподілу сфер впливу.

Як приклад можна навести діяльність Deutsche Bank, який протягом останніх років здійснив широку географічну диверсифікацію своєї діяльності, придбавши філію Bank of America в Італії, банки Morgan Grenfell у Великій Британії, Sociedade de Investimentos у Португалії, американський банк Bankers

Trust (що дало вихід на фінансові ринки США), а також контрольні пакети низки інших банків.

У кінцевому рахунку процеси глобалізації спричиняють посилення інтеграції інституційно підготовлених систем об'єднаних фінансових блоків на мега- та макрорівнях. На мегарівні таке об'єднання дотепер втілено у вигляді єврозони (зони євро). Але цей процес не має завершеного характеру в межах Європейського Союзу: не створено єдиного фондового ринку, відсутні єдині європейські інвестиційні банки. На макрорівні інтеграція, за оцінкою фахівців, здійснюється шляхом формування в економіці країни господарських блоків – кластерів, до складу яких входять фірми і організації, пов'язані випуском кінцевої продукції та географічним розташуванням [2].

Водночас дедалі більшу роль на ринках капіталу починають відігравати глобальні банки, розвиток яких у багатьох випадках випереджає розвиток окремих кластерів. Крім цих банків починають діяти й інші інститути міжнародного фінансового механізму – транснаціональні банки, офшорні банки і т. ін. Це є свідченням, що у сучасних умовах у розвинених країнах сформувалася розгалужена і багатофункціональна міжнародна банківська система.

Окремі дослідники звертають увагу на те, що постійна консолідація глобальної банківської індустрії створила низку великих міжнародних банків, які здійснюють широкий спектр складних балансових та позабалансових операцій, а сума їх загальних активів у багато разів перевищує ВВП цілих країн [23]. Панування ТНБ на національних і міжнародних ринках у своїй основі має розвинену діяльність комерційних банків на національних ринках.

За даними органу ділових кіл США «Business Week», у минулому десятилітті з 20 найбільших банків світу 12 знаходилося в Японії, 4 – у Франції, 2 – у Великій Британії й по одному – у США і ФРН. Однак і серед ТНБ ведеться гостра конкурентна боротьба. Так, на початку 2000-х років ТНБ США, які тривалий час очолювали список найбільших банків світу, відтіснили японські ТНБ. Активи шести найбільших японських банків у 2,5 рази перевищували витрати федерального бюджету США. Японські ТНБ утримували панівне становище до кінця 90-х років, коли азійська банківська криза серйозно похитнула їхні позиції. Однак низка злиттів і поглинань серед найбільших банків Японії у наступні роки знову вивела їх на передові позиції у світових рейтингах [42].

Основу процесів транснаціоналізації капіталу і поширення міжнародних банків становить також утворення глобальних фінансових ринків і необхідність фінансового посередництва на них. Забезпечити безперервний рух грошей на світовому фінансовому ринку і потреби транснаціонального капіталу в різноманітних фінансових послугах такого рівня здатні лише міжнародні банки як міжнародні фінансові посередники. Проте на глобальних фінансових ринках, як і на національних, зростає активність небанківських фінансових посередників, які можуть виступати як конкуренти та як партнери банків.

Протягом останніх десятиліть відбуваються суттєві зміни у структурі фінансового посередництва на грошових ринках. Поступово зменшується роль

банків і зростає вплив інших кредитно-фінансових інститутів (страхових компаній, пенсійних фондів, інвестиційних компаній тощо). Це проявляється як у зростанні загальної чисельності небанківських кредитно-фінансових інститутів, так і в збільшенні їхньої питомої ваги в сукупних активах усіх кредитно-фінансових інститутів. Такі еволюційні процеси торкнулися як розвинених країн, так і багатьох країн, що розвиваються. Ці ж процеси спостерігаються на глобальних ринках.

Фінансова глобалізація як складова глобальної трансформації різних сторін життєдіяльності людського суспільства обумовлена, на думку авторів, інтенсифікацією економічних зв'язків між країнами, національними компаніями та активізацією міжнародного виробництва ТНК разом з глобалізацією фінансових ринків, підвищенням рівня інтеграції фінансово-банківських систем, збільшенням кількості злиттів і поглинань компаніями на міжнародному рівні, а також зменшенням бар'єрів, що розділяють ринки. Це викликало величезні темпи зростання міжнародних банківських операцій, створення всесвітньої мережі філій транснаціональних банків.

Щодо наслідків фінансової глобалізації, то в економічній літературі представлені діаметрально протилежні точки зору від цілковитого абстрагування щодо загроз і ризиків цих процесів до повного заперечення прогресивної ролі глобалізації у розвитку світової системи господарювання. Тому оцінювання економічних наслідків глобалізації у фінансовій сфері має базуватися на зваженій оцінці різнонаправлених векторів, за якими спрямовується розвиток як національних економік, так і світової внаслідок зазначених тенденцій.

Найчастіше до позитивних аспектів фінансової глобалізації відносять: ініціацію та прискорення розвитку інновацій у фінансовій сфері, посилення доступу до міжнародних ринків капіталів, інтегрування країни для створення наднаціональної системи регулювання фінансових ринків і банківської діяльності, розширення масштабів фінансових ресурсів, необхідних для розвитку національних економік.

За оцінками Світового банку в 2005 р. загальний обсяг прямих іноземних інвестицій збільшився у порівнянні з 2000 р. і склав майже 1 трлн доларів США. Під час кризових подій 2007–2009 рр. спостерігалось звуження інвестицій, проте з 2010 р. цю тенденцію подолано, і у 2015 р. обсяг прямих іноземних інвестицій перевищив 2,1 трлн доларів США. Найближчими роками також прогнозується стійке зростання прямих іноземних інвестицій, які є одночасно проявом і наслідком глобалізації фінансових ринків.

Проте інвестиційні потоки, як відомо, сприяють прискореному економічному розвитку країн та регіонів, що виступають реципієнтами, але можуть уповільнювати розвиток донорів ресурсів. Тому до негативних наслідків фінансової глобалізації слід віднести посилення розриву за ключовими макроекономічними показниками між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються. З відповідним посиленням диференціації доходів між різними групами населення в межах багатьох національних господарств відбувається швидке переміщення значних мас капіталу в країни з кращими умовами їх використання [19].

3.5.2. Специфіка проявів глобалізації банківської діяльності на ринках, що розвиваються

Характерним для участі банківської системи в інтернаціоналізації фінансових ринків є її двоїстий характер. З одного боку, спостерігається перехід від міжнародної діяльності банків до глобалізації, тобто до локальної присутності в країні на відміну від надання послуг за кордоном.

Для країн із трансформаційною економікою, і зокрема України, інтернаціоналізація банківської діяльності знаходиться у стані становлення, для якого притаманне переважання транскордонної (міжнародної) діяльності банків. Але саме на підґрунті цієї діяльності формуються умови для більш активної присутності банківських інститутів України в зарубіжних країнах, участі в глобалізації фінансових ринків.

Специфікою процесів фінансової глобалізації на ринках, що розвиваються, є підвищення ролі та прогресуюче зростання параметрів фінансових взаємовідносин та операцій. Останнім часом спостерігається набуття фінансовим сектором самостійності, адже фінансові ринки вже не просто обслуговують реальний сектор економіки, а стають самостійною та іноді визначальною її ланкою. На мегарівні усе це супроводжується зростанням взаємозалежності фінансових ринків різних країн, підвищенням цілісності та єдності світового фінансового простору, набуттям світовим фінансовим ринком фактичної незалежності від політики окремих країн світу.

Основними факторами, що визначають появу цих явищ, аналогічно з загальними глобалізаційними процесами, є відкриття національних фінансових систем та лібералізація руху капіталу, виникнення потужної інституційної та комунікаційної інфраструктури світового фінансового ринку.

При глобалізації банківської діяльності західні економісти виступають за прозорість, транспарентність, а по суті за відстеження усіх фінансових потоків. Тому інтернаціоналізація банківської діяльності висуває перед країнами із трансформаційною економікою задачу створення подібної системи моніторингу, яка б здійснювала ефективний контроль цих процесів.

Формування глобальної фінансової архітектури супроводжується стрімким зростанням світових фінансових потоків, різким збільшенням обсягів переливу капіталу між країнами, гігантським розширенням масштабів міжнародних кредитних та фондових ринків. Усе більшою мірою до цих структур і процесів долучаються країни з ринками, що розвиваються. Для них це можливість отримати ресурсні можливості для прискореного розвитку з подальшою інтеграцією до глобальної фінансової системи, для інвесторів із розвинених країн така співпраця надає можливість підвищити дохідність інвестицій і розширити ринкові можливості.

Однак у сучасних умовах на фінансових ринках змінилися пріоритети інвесторів: значно розширилося коло приватних інвесторів, зацікавлених у можливості вигідно та достатньо надійно розмістити свої заощадження, а також у можливості інвестувати на світовий фінансовий ринок, незважаючи на

фактори ризику. Цьому в значній мірі сприяли чітка та налагоджена система регулювання операцій на фінансовому ринку, забезпечення прав інвесторів та широкі можливості для розміщення коштів. Це, зокрема, банківські вклади, захищені системою гарантій приватних депозитів, інвестицій у пенсійні та страхові фонди, надійність яких гарантована національними законодавчими актами і внутрішніми правилами регулювання діяльності цих інституцій, та, нарешті, самостійна купівля акцій, коли інвестор приймає на себе увесь ризик інвестування. Це стимулювало інвесторів шукати більш вигідні сфери вкладання капіталу. Дана тенденція сприяла зростанню обсягів венчурного капіталу, збільшенню питомої ваги торгів акціями на світовому фінансовому ринку, що вплинуло на зростання як портфельних, так і прямих інвестицій.

Для ринків, що розвиваються, зокрема – вітчизняного, існує нагальна проблема недостатнього рівня розвитку фондового ринку, що обмежує фінансування бізнесу можливостями банківського сектору. Як свідчить ситуація в Україні, це може суттєво стримувати темпи економічного розвитку, перешкоджати оновленню основних фондів, інноваційному розвитку економіки взагалі.

У даному контексті також можна говорити про деформацію структури цінних паперів із певними вадами та перевагами тих процесів, що характеризують його розвиток. Перевагою є те, що процеси зростання обсягів інвестицій зазвичай сприяють розвитку як малого, так і великого бізнесу. Разом з тим вадою даної тенденції є розвиток спекулятивної складової фінансового сектору, яка несе у собі негативні ефекти як для ефективності використання капіталу, так і для стабільності фінансового ринку в цілому. Також венчурний капітал, як правило, не працює з великими масивами, що є негативним фактором для розвитку великого бізнесу в країні чи регіоні.

Різними дослідженнями було доведено, що позитивний зв'язок між фінансовою відкритістю країни та її економічним розвитком може проявитись тільки за умови розвинутого інституційного та правового середовища. Відповідно, у країнах із недостатньо розвиненою економікою негативні наслідки інтеграції можуть домінувати над їх позитивними ефектами [9; 10; 40].

Експерти Міжнародного валютного фонду також зазначають, що країнам із слабкою фінансовою системою необхідно вжити заходи з її вдосконалення до відкриття іноземному капіталу [47, с. 6].

Як показав вітчизняний досвід, прихід іноземних банків на національний ринок банківських послуг може негативно вплинути на конкурентну ситуацію, особливо на ринках, що розвиваються [41]. Великий іноземний банківський капітал не лише приносить додаткові ресурси та інноваційні технології. Він робить неконкурентоспроможними невеликі вітчизняні банки, створює загрозу їхнього банкрутства та масового виведення з ринку, відбуваються структурні деформації банківської системи, посилюється її вразливість до зовнішніх шоків. Як показав досвід українського банківського сектора, дочірні структури іноземних банків під час кризових явищ можуть виводити капітал з країни, посилюючи при цьому кризові явища.

Тому фінансову глобалізацію необхідно розглядати не тільки з точки зору нових інвестиційних можливостей, а й з урахуванням нових загроз для стабільності національних фінансових систем. З'ясовано, що фінансова глобалізація на певному етапі свого розвитку може призводити до підвищення нестабільності функціонування світової фінансової системи. Такі фактори, як лібералізація руху капіталу за умов відсутності ефективної системи їх державного регулювання, короткотерміновість та спекулятивний характер іноземного фінансування, діяльність фінансових інститутів з низьким кредитним рейтингом, слабкість фінансових систем окремих країн формують передумови для виникнення та поширення дестабілізуючих процесів у функціонуванні світової фінансової системи.

3.5.3. Банківська система України та глобалізаційні процеси

Банківська система України відносно молода, проте є досить відкритою, тому глобалізаційні процеси не могли її оминати. Процеси, які в ній відбувалися під час кризи 2007–2009 рр., та посткризові явища як лакмусовий папір продемонстрували комплекс проблем, спричинених внутрішніми та зовнішніми факторами, а також можливості, проблеми і загрози, що несе у собі подальша участь у процесах фінансової глобалізації, яких, однак, не уникнути.

Світова фінансово-економічна криза, яка розпочиналась як іпотечна криза у серпні 2007 р. в США, дійшла і до України та вразила не лише банківську систему, а й реальний сектор економіки, оскільки фінансова система і реальна економіка – це єдине ціле. Тому жодна з країн, зокрема й Україна, не мала будь-яких шансів уберегтися від її руйнівних наслідків. Незважаючи на те, що економічна криза розпочиналась за океаном і переросла у світову, кожна країна змушена була самотійно долати її наслідки з урахуванням особливостей національної економіки.

На початку іпотечної кризи в США вітчизняні вчені активно сперечалися щодо її наслідків для фінансово-кредитної системи України. Одна група дослідників вважала, що українській фінансово-кредитній системі нічого не загрожує, тому що через нерозвиненість фондового ринку в портфелі вітчизняних банків не потрапили неліквідні іпотечні облігації американських банків [4; 7; 15; 16].

Інша група стверджувала, що частка іноземного капіталу, присутня у вітчизняній банківській системі, є достатньою, щоб слугувати так званим «провідником» усіх фінансових криз Західної Європи [9; 10; 12; 22].

За оцінками МВФ, країни колишнього СРСР найбільше постраждали від кризи. Згідно з даними фонду, економіка 12 країн СНД у 2009 р. скоротилась на 5,8%. Експерти прогнозували, що з усіх регіонів глобальної економіки країни СНД зазнають найбільш радикального повороту економічної фортуни в короткий термін. Причина полягає в тому, що економіки країн СНД зазнали втрат унаслідок трьох великих шоків: фінансових потрясінь, які істотно скоротили доступ до зовнішнього фінансування; зниження попиту з боку країн

із розвиненою економікою; пов'язаного з цим падіння цін на біржові товари, особливо на енергоресурси.

МВФ визнає, що Україна належить до найбільш уражених країн економік регіону. Державний та гарантований державою борг України за підсумками 2013 року (коли у більшості розвинених країн економічний стан вдалося стабілізувати і відновити) становив 584,1 млрд. грн, або 40,5% від ВВП, що склало на 68,6 млрд грн (13,3%) більше, ніж на початку того ж року. Крім того, державний борг становив 480 млрд грн, або 33,2% від ВВП (з нього 46,5%, або 223 млрд грн – зовнішній) [32]. Така негативна динаміка продемонструвала неготовність фінансової та банківської систем країн до зовнішніх потрясінь в умовах глобалізації фінансових ринків.

Іншим показником, який являється буфером покриття збитків у періоди фінансових криз, є міжнародні державні резерви, які допомагають згладити кризові явища та стабілізувати ситуацію на валютному ринку. Динаміка цього індикатора під час кризи і у посткризовий період була вкрай негативною, так, міжнародні резерви України станом на квітень 2014 року впали до показника 2004 року, що складає 14 млрд дол. і лише завдяки надходженню першого траншу кредиту «stand by» від Міжнародного валютного фонду зросли до 17 мільярдів доларів, таким чином продовживши падіння, яке розпочалося у 2011 році [28]. На кінець 2017 р. цей показник перевищив 18 млрд дол., що значно нижче посткризових показників 2012–2013 рр. і свідчить про наявність суттєвих невирішених проблем як у банківській та монетарній сферах, так і в економіці у цілому.

Також усе ще невирішеною залишається проблема невідповідності ресурсних можливостей окремих банків та банківської системи України в цілому потребам розширеного відтворення на інноваційних засадах. Це проявляється у тому, що ресурсні можливості банків щодо кредитування суб'єктів господарювання, особливо середньо- та довгострокового, суттєво обмежені.

Це стосується усіх складових банківських ресурсів: власних, залучених і запозичених коштів. У суспільства катастрофічно низький рівень довіри до банків, що суттєво перешкоджає не лише формуванню депозитної бази, але й акціонерного капіталу, розвитку кредитування, сучасних систем розрахунків.

Політика НБУ, спрямована на жорстке обмеження грошової маси і ліквідності банків, також обмежує ресурсні можливості. До 2008 р. найбільші українські банки мали можливість отримання зовнішніх запозичень переважно на європейських ринках, що дозволяло вирішувати проблеми ресурсного забезпечення і капіталізації. З 2009 р. у вітчизняних банків з'явилися проблеми не лише із запозиченнями нових коштів на міжнародних ринках, а й з поверненням раніше отриманих позик, що суттєво погіршило параметри регулятивного капіталу і фінансові результати діяльності. Крім того, Національний банк України почав активно запроваджувати у свою регуляторну діяльність окремі положення Базельських вимог по капіталу, зокрема Базеля-III, що створило серйозні проблеми з показниками капіталізації банків.

Покращити ресурсні можливості банків, зокрема показники достатності капіталу, може консолідація банківського сектора, яка спричиняє не лише зростання розміру банків, але й поліпшення фінансових параметрів їхньої діяльності та посилення довіри з боку клієнтів. Консолідація банківського сектору може відбуватися на:

- мікрорівні (злиття і поглинання банків, зростання власного капіталу і ресурсної бази у цілому),
- регіональному рівні,
- макрорівні (зростання частки найбільших банків у сукупному капіталі банківської системи, поява так званих «великих» п'ятірок, четвірок, трійок банків),
- мегарівні (міжнародні угоди злиття і поглинання (M&A), зростання капіталів та активів транснаціональних банків) [3, с. 175-177].

І хоча угоди M&A поки що відбуваються переважно на національних банківських ринках, міжнародні M&A зростають більш швидкими темпами, особливо на ринках країн, що розвиваються. Наприклад, в Україні останніми роками практично усі подібні угоди відбуваються за участю іноземних банків. Залежно від рівня процесу консолідації відрізняються масштабами, формами прояву, передумовами та наслідками.

В Україні з кінця 1990-х рр. спостерігається повільна, проте досить стабільна тенденція консолідації банків. З 1995 р. до 2000 р. кількість банків скорочується і стабілізується, проте зростають розміри їх активів та капіталу (табл. 3.5.1).

Таблиця 3.5.1

Показники діяльності українських банків у 1992–2017 рр.

№ з/п	Показники	1992	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017*
1	Кількість банків за реєст-ром**	133	230	195	186	194	184	184	86**
2	Власний капітал банків, млн грн	1	1580	6450	25451	137725	94914	123784	170389
3	Активи банків, млн грн	-	-	36979	213878	942088	1571570	1256299	1282748
4	K1 (рядок 2: рядок1)	0,0075	6,8696	34,6774	136,8333	709,922	515,837	672,739	1981,267
5	K2 (рядок 3: рядок1)	-	-	5,733	1149,882	4856,124	8541,141	6827,712	14915,674

Джерело: розраховано авторами на основі даних [28; 31].

Дані на кінець періоду: * за 2017 р. дані станом на 1 грудня;

** за 2017 р. кількість діючих банків.

Водночас величина співвідношення ключових банківських показників (загальних активів, зобов'язань та балансового капіталу банків) до ВВП невинно скорочується. За період 2013–2016 рр. показник співвідношення загальних активів вітчизняних банків до ВВП скоротився на 24,8 п.п., показник співвідношення банківських зобов'язань до ВВП зменшився на 16,7 п.п., а показник співвідношення балансового капіталу банків – майже вдвічі, або на 8 п.п. У підсумку слід констатувати, що у 2016 році зазначені вище показники досягли рівня 2006 року [28].

З табл. 3.5.1 також видно, що динаміка коефіцієнтів K_1 і K_2 , які є показниками концентрації банківського капіталу та консолідації банків, свідчить про достатньо швидку консолідацію вітчизняного банківського сектору у докризовий період. Така динаміка є закономірною для ринків, що розвиваються.

Через різке скорочення кількості банків в Україні постає питання оцінки рівня концентрації, що склався. Для оцінки рівня консолідації банківського сектору у 1984 р. у США було запроваджено індекс Херфіндаля–Хіршмана (I_h), який розраховується за наступною формулою:

$$I_h = \sum D_i^2, \quad (3.5.1)$$

де D_i – частка ринку i -го банку.

Цей показник обчислюють для 50 банків, при цьому значення показника I_h змінюється у діапазоні від 0 до 1 (або від 0 до 10000%). Чим ближчий цей показник до 1, тим більше монополізований ринок. Якщо індекс перевищує 0,18 (або 1800%), інтенсивність конкуренції вважається недостатньою, що вимагає антимонопольних заходів з боку держави.

Обчислення індексу Херфіндаля–Хіршмана для вітчизняного банківського сектору показало, що у період 2008–2014 рр. його значення зросло на 211 пунктів (найбільш різко у 2013 та 2014 рр.), тоді як середнє значення становило 445 пунктів. Ці результати доводять низький рівень концентрації, оскільки, згідно з рекомендаціями Єврокомісії, критерієм низького рівня індексу Херфіндаля–Хіршмана є значення даного показника нижче від 1000 пунктів [50].

У 2015 та 2016 рр. параметри індексу Херфіндаля–Хіршмана зростали високими темпами, особливо стрімко – на ринку депозитів фізичних осіб. У серпні 2016 р. на цьому сегменті індекс зріс до 1653, тобто наблизився до критичного параметру 1800, який свідчить про монополізацію даного ринкового сегменту, що є показником критичного рівня консолідації. Загальні параметри консолідації банківського ринку, що характеризуються індексом Херфіндаля–Хіршмана для загальних і чистих активів банків (907 і 947, відповідно), ще не досягли критичних показників [26].

Таким чином, є можливим подальше зростання рівня концентрації у банківській системі України внаслідок збільшення регулятивних вимог до статутного й регулятивного капіталу й стимулювання процесів централізації та концентрації капіталу банків.

Прискорення консолідації банків на національному рівні досить часто спричиняється приходом іноземного банківського капіталу. Згідно з даними НБУ, контрольні пакети акцій 25 банків в Україні належать іноземним банкам або фінансово-банківським групам. Станом на 01.12.2017 р. в Україні із 86 діючих банків працює 38 банків з іноземним капіталом, з яких у 18 банках частка іноземного капіталу дорівнює 100% [26].

Швидке нарощування присутності іноземного банківського капіталу в банківському секторі України, частка якого у загальних банківських активах у 2014–2017 рр. становить 25%., є однією з найбільш актуальних проблем, зокрема у контексті економічної безпеки держави та перспектив вітчизняних банків у конкуренції з іноземними. Фахівців турбує не тільки проблема потенційної втрати конкурентоспроможності українськими банками на міжнародних ринках банківських послуг, а також їхня здатність вести конкуренцію в умовах масового проникнення зарубіжних банків до вітчизняної банківської системи. Позитивним є вплив іноземних банків на стандарти обслуговування, системи ризик-менеджменту, ефективність роботи персоналу.

Однак щодо конкурентного середовища, тут міститься ряд суттєвих загроз. По-перше, це загроза надмірної консолідації або монополізації ринку. По-друге, формування структурних деформацій у банківській галузі. По-третє, посилення вхідних бар'єрів на банківський ринок. Також банківський ринок можна вважати базою поширення іноземної присутності у парабанківській сфері.

Загалом в умовах інтернаціоналізації банківської діяльності та глобалізації фінансових ринків поодинокі випадки міжнародних банківських інвестицій замінюються на стабільно зростаючий транскордонний рух банківського капіталу, що суттєво впливає на процеси консолідації банківського капіталу.

Транскордонний рух банківського капіталу відбувається у двох основних формах: прямих інвестицій у вигляді створення нових банків на зарубіжних ринках, відкриття зарубіжних підрозділів чи придбання пакетів акцій іноземних банків, або через здійснення міжнародних кредитно-розрахункових та валютних операцій. Створення дочірніх банків на зарубіжних ринках є достатньо ризикованим, тому більшість банків іде шляхом придбання готових банківських бізнесів або відкриття зарубіжних підрозділів.

Згідно з Принципами контролю за діяльністю банків з іноземною участю Базельського комітету, банки, що діють на міжнародному ринку, можуть мати інтереси у таких формах іноземної банківської участі: представництво, філія, дочірня компанія, агентство, спільне підприємство або консорціум. Однак їхня діяльність суттєво обмежується, тому останнім часом саме іноземні банки є основними гравцями на ринках M&A у країнах, що розвиваються. Спочатку бум придбання місцевих банків іноземними спостерігався у країнах Центральної та Східної Європи, у передкризові роки такі процеси спостерігалися у країнах СНД. Щодо України, то протягом останніх років відбувався вплив інвестицій провідних європейських банків та заміщення їх російським банківським капіталом.

Наслідки банківської консолідації в Україні є досить суперечливими. З одного боку, вони є позитивними як для самих банків, так і для їхніх клієнтів. Зростання банків підвищує їхню стабільність та конкурентоспроможність. Збільшення обсягів діяльності дозволяє підвищити ефективність завдяки використанню ефекту масштабу та диверсифікувати ризики. Нарощування клієнтської бази робить банк більш упізнаваним, покращує його імідж. Значна ресурсна база дозволяє запроваджувати інновації, управляти розвитком соналу, фінансувати систему стратегічного управління та контролінгу.

Великі банки позитивно впливають на стан реального сектору економіки. Вони мають достатню ресурсну базу для фінансування оновлення основних фондів великого та середнього бізнесу. Імідж надійного банку дозволяє залучати більш дешеві ресурси і відповідно на кращих умовах кредитувати клієнтів. Розвинена регіональна мережа дає можливість забезпечувати міжрегіональний перерозподіл ресурсів.

Проте консолідація банків несе і негативні наслідки. Оскільки основним проявом консолідації банків є зменшення їх числа і зростання ринкової частки найбільших банків, доречно говорити про тенденції монополізації банківського сектору. Тобто згодом консолідація банків може призвести до формування олігополії або монополії на ринку банківських послуг. Якщо консолідація банків відбувається у формі злиття або приєднання, не завжди така угода несе позитивний економічний ефект.

За оцінками консалтингової компанії McKinsey, до 60% угод зі злиття та поглинання компаній є неефективними. Тобто в результаті консолідації погіршуються фінансові показники компаній, не спостерігається ефект синергії, знижується ринкова вартість акцій, рейтингові показники тощо. Крім того, для великих банків середня ефективність угод зі злиття та поглинання значно нижча. Це часто пов'язано зі зниженням мотивації топ-менеджменту, змішуванням корпоративних культур та стилів управління. Усе це слід брати до уваги центральним банкам у процесі регулювання банківського сектору.

Консолідація українських банків протягом останніх років, на жаль, переважно відбувалася за рахунок ліквідації банків. Це посилювало недовіру до діючих банків і спричиняло відток депозитів. Останні місяці 2017 р. спостерігаються позитивні зрушення у діяльності регулятора у даній сфері. Перевага буде надана об'єднанню банків, до чого власне і закликала Нацбанк банківська спільнота [36, с. 504-507].

Внесений до парламенту законопроект № 7231, яким передбачається зниження мінімальних вимог до статутного капіталу банків 2-ї та 3-ї категорій до 200 млн. грн. може частково виправити попередні помилкові рішення і діятиме у напрямку відновлення довіри до банківського сектору. Адже збільшення банків та їх ресурсних можливостей повинно супроводжуватися зростанням довіри до них та стабілізацією діяльності.

Цей шлях є перспективним для вітчизняних банків, адже останні роки є можливість придбання банківського бізнесу за дуже привабливими цінами. Наприклад, як стало нещодавно відомо, ТАСкомбанк виграв конкурс Фонду

гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) на виведення неплатоспроможного Діамантбанку з ринку. При цьому ТАСкомбанк отримає портфель «гарантованих» депозитів Діамантбанку, якщо підпише з ФГВФО договір про передачу йому зобов'язань на 1,1 млрд грн і активів на таку ж суму [35].

Це є логічним продовженням обраної даним банком агресивної стратегії нарощування ринкового сегменту. За останні роки цей банк показав досить агресивну поведінку на ринку, фактично подвоїв активи, придбав Універсал банк, однак великі портфелі інших банків ще не купував. Хоч подібні спроби були і раніше, наприклад, у конкурсі на виведення з ринку Платинум банку ТАСкомбанк конкурував з Банком Кредит Дніпро та ПУМБом [35].

Одним із проявів фінансової глобалізації у банківській сфері є створення банківських груп. Фактично усі найбільші світові банки представляють собою фінансово-банківські групи, побудовані на основі системи участі у капіталі.

Аналогічні процеси спостерігаються і в українському банківському секторі. Так, у 2017 р. НБУ визнав створення банківської групи «Авангард», яка є вже 20-ю на вітчизняному ринку. Вона об'єднує ресурси банку «Авангард», «Інвестиційний капітал Україна» (ICU), КУА – адміністратор пенсійних фондів «Трійка діалог Україна», КУА «Інвестиційний капітал Україна», закритий корпоративний інвестиційний фонд «Інвестиційний капітал – стабільне зростання», відкритий пенсійний фонд «Династія», відкритий недержавний пенсійний фонд «Моя пенсія».

Сьогодні, враховуючи невизначеність перспектив розвитку світової економіки, важко оцінити перспективи національної економіки, яка глибоко інтегрована у світовий економічний простір. Тому не буде помилкою вважати, що наша економіка перебуває нині у точці функціональної невизначеності і може еволюціонувати до кількох альтернатив. А вони, за великим рахунком, не передбачувані. Попередня, як і нинішня, криза не стала для України кризою відбудови. Навпаки вона поглибила суперечності, що їй передували, конструктивна функція кризи залишилась не реалізованою, що ускладнює економічну ситуацію в країні.

В Україні фінансова криза характеризується насамперед ослабленням зв'язків між найважливішими елементами фінансової системи держави, хронічною незбалансованістю бюджетних доходів і видатків, розбалансованістю грошово-кредитної системи, відсутністю стабільності курсу національної валюти, лавиноподібним зростанням державної заборгованості, нерациональною структурою бюджетних витрат, неоптимальним рівнем податкових вилучень для формування бюджетів усіх рівнів. Економіка України продовжує відчувати вторинні наслідки, також пов'язані з фінансовою кризою, а саме: зростання вартості та утруднення отримання зовнішніх запозичень; витік капіталу; зниження попиту на провідних експортних ринках України; наростання негативних очікувань суб'єктів ринку під впливом демонстраційного ефекту світової кризи.

Існує думка про те, що ситуація, коли країна знаходиться в стадії фінансової кризи, є найбільш сприятливою для проведення реформ, оскільки

населення країни та інші суб'єкти економічної діяльності усвідомлюють необхідність змін і готові сприйняти їх адекватно. Криза не лише руйнує, а й містить у собі конструктивний потенціал – зосереджується на перспективі, формує передумови утвердження нового. Криза – це не лише великі втрати та випробування, не лише деструктив. Це водночас і прискорення модернізації сучасного світоустрою, підґрунтя для утвердження нового, перспективного.

Однак у прагненні до позиціонування такого явища, як криза у позитивному світлі, слід не забувати про соціальний аспект. Зростання макроекономічних показників за рахунок стресів на мікрорівні, за рахунок пережитих негараздів окремих суб'єктів економічних відносин не можна трактувати однозначно як позитивне явище. Більшість фахівців, які стоять на позиціях позитивного впливу кризи на розвиток економіки країни в цілому в ретроспективі, забувають історичну істину про те, що будь-які негаразди в економіці країни насамперед завдають шкоди найбільш уразливим соціальним прошаркам і найменш захищеним.

У цілому до заходів щодо подолання фінансово-банківської кризи і опосередковано кризи у реальному секторі економіки можуть бути віднесені такі відомі дії, як запровадження жорсткого режиму економії щодо витрачання бюджетних коштів, визначення доцільності фінансування деяких соціальних витрат, зменшення обсягів фінансових запозичень для покриття дефіциту державного бюджету, вдосконалення інструментів залучення до інвестиційної сфери особистих накопичень населення (що дуже складно в сьогоденних умовах); забезпечення фінансової підтримки малого бізнесу й посилення відповідальності суб'єктів господарювання за дотримання вимог податкового законодавства; оптимізація рівня податкових вилучень до бюджету.

3.5.4. Регулювання процесів глобалізації банківської діяльності

У сучасних умовах сформувалися структури, які суттєво впливають на процеси глобалізації банківської діяльності. Чільне місце серед них займають такі суб'єкти фінансової глобалізації, як МВФ, Світовий банк, Всесвітня торгова організація, Банк міжнародних розрахунків, ЄБРР. Суттєвий вплив здійснюють мультинаціональні корпорації, інституціональні інвестори (пенсійні, інвестиційні фонди, страхові компанії). Рішення і діяльність суб'єктів фінансової глобалізації зумовлюють прискорення і поглиблення інтеграції національної економіки в єдиний фінансово-господарський комплекс.

Звідси випливає необхідність у формуванні нової макроекономічної політики, визначення цілей цієї політики, місця і ролі банківської системи у механізмі її реалізації.

При розробці такої політики слід враховувати факти, що обумовили зміни в банківській діяльності в умовах глобалізації. По-перше, розвиток ТНК та їхніх мереж в усіх країнах світу зумовлює зростання їх потреб у банківському обслуговуванні та постійному оновленні банківських операцій і послуг.

По-друге, свій стратегічний розвиток, вирішення питань зниження фінансових ризиків банки повинні будувати з орієнтацією не тільки на національну економіку, але й на зміни в економічній ситуації у світі та в окремих світових регіонах. Фінансова і банківська система національних економік стає все більш уніфікованою при роботі на внутрішньому і світовому ринках. і відповідно правила, нормативні акти, що регламентують внутрішні і зовнішні економічні операції, все більше зближуються.

Але в країні банківська система має своїм призначенням акумулювання і перерозподіл фінансових ресурсів між сферами та галузями економіки, а міжнародний ринок капіталів перетворився в самостійний чинник розвитку світової економіки, здійснює все зростаючий вплив на національну грошово-кредитну політику. Зростання в економіці частки наукоємних галузей і високотехнологічних виробництв має двоїстий характер. З одного боку, сприяє зростанню конкурентоспроможності товарів та послуг на національному та світовому ринках. А з іншого – збільшує питому вагу довгострокового кредитування, що обумовлює зниження прибутковості цієї важливої банківської операції.

Таким чином, посилення процесів централізації і концентрації капіталу в умовах глобалізації привели до істотних змін у структурі суб'єктів, що втягуються в міжнародні економічні відносини. Найбільш активними учасниками фінансового ринку стають ТНК, що зосереджують у своїх руках третину світової торгівлі і, отже, дуже впливають на валютні, кредитні, фондовий ринки. Розвиток ТНК сприяв виникненню транснаціональних банків. Їхня поява стала одним з основних факторів, що визначили характер процесу інтернаціоналізації і глобалізації банківської діяльності в широкому плані.

Транснаціональні банки прагнуть вийти за національні межі, щоб забезпечити стабільну мобілізацію капіталу за рахунок доступу до іноземних кредитних ресурсів. Нові ринки сприяють диверсифікованості банківської діяльності і, як результат, значно розширюють джерела банківського прибутку. Особиста унія, проникнення в сфери закордонної нефінансової діяльності забезпечують розширення ступеня впливу ТНБ на країну-реципієнта.

Розвиток фінансових інтересів різних банків, їхня спільність неминуче приводить до співробітництва, що сприяє фінансовому переплетінню банківських монополій різних країн. Удосконалення міжнародних економічних відносин приводить до того, що для здійснення окремих операцій недостатньо фінансових можливостей одного банку. Саме на цій основі виникає співробітництво конкурентів, що сприяє об'єднанню банків різних країн в одну глобальну систему. Однак це несе ряд серйозних загроз, таких як монополізація ринку банківських послуг.

Стан вітчизняної банківської системи в умовах фінансової глобалізації викликає занепокоєння. Найбільшими проблемами залишаються втрата довіри до банків з боку суспільства та проблеми ресурсного забезпечення і неможливості відновлення повноцінного кредитування економічних суб'єктів. І основний шлях формування належного ресурсного забезпечення банківського кредитування інновацій – відновлення довіри до банків зі сторони вкладників

та інвесторів. За словами члена Ради НБУ Романа Шпека, 77% українців не довіряють банкам [1]. Відновлення довіри потребує цілої низки заходів організаційного та правового характеру [36, с. 503-507].

У зв'язку з виведенням з ринку рекордної кількості банків та зважаючи на можливі негативні наслідки надмірної і прискореної консолідації, є потреба в розробці державної програми розвитку банківської системи з формуванням оптимальних параметрів консолідації ринку банківських послуг, інтенсивності конкуренції, банківської капіталізації.

Список використаних джерел:

1. 77% українців не довіряють банкам — Шпек : [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://minfin.com.ua/2017/06/15/28384248/>
2. Афанасьев М. Мировая конкуренция и кластеризация экономики / М. Афанасьев, Л. Мясникова // Вопросы экономики. — 2005. — № 4. — С. 75 – 86.
3. Банківське кредитування в Україні: посткризове перезавантаження : монографія / [С. М. Аржевітін, Т. С. Шемет, Н. В. Циганова та ін.]; за ред. С. М. Аржевітіна. — Київ : КНЕУ. 2017. — 408 с.
4. Барановський О. І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання: монографія / О. І. Барановський. — К. : КНТЕУ, 2009. — 754 с.
5. Герст П. Сумніви в глобалізації / П. Герст, Г. Томсон. Пер. з англ. — К. : К. І. С., 2002. — 306 с.
6. Глобалізація і безпека розвитку : монографія / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін.; Кер. авт. кол. і наук. ред. О. Г. Білорус. — К. : КНЕУ, 2001. — 733 с.
7. Глобальні трансформації і стратегії розвитку / За ред. О. Г Білоруса. — К. : Наукова думка, 2008. — 560 с.
8. Гріценко В. Світова фінансова криза: діагностика та нові підходи до виживання на фінансовому ринку / В. Гріценко // Вісник НБУ. — 2011. — № 2. — С. 20-26.
9. Дзюблюк О. Розвиток банківського сектору в умовах деформації світового фінансового простору / О. Дзюблюк // Вісник НБУ. — 2011. — № 10. — С. 76-83.
10. Зимовець В. Тенденції і наслідки експансії західного фінансового капіталу у Східній Європі / В. Зимовець // Економіка України. — 2006. — №2. — С. 74-83.
11. Исследовательская группа МВФ о финансовой глобализации // БИКИ. — 2007. — №129. — С. 4-6.
12. Козюк В. Глобалізація та макроструктурні імперфекції припливу капіталів / В. Козюк // Банківська справа.— 2010. — № 6. — С. 22-35.
13. Крючкова І.В. Вплив фінансово-економічної кризи на інвестиційну діяльність в Україні / І. В. Крючкова, В. В. Попельнюхов // Фінанси України. — 2010. — № 8. — С. 15-21.
14. Кудрин А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию / А. Кудрин // Вопросы экономики. — 2009. — № 1. — С. 9-27.
15. Луцишин З. Асиметрія та парадокс фінансової глобалізації / З. Луцишин // Міжнародна економічна політика. — 2009. — № 8-9. — С.35-42.
16. Мазуренко В. І. Світові фінансові кризи та національна економічна безпека: теорія і методологія : монографія / В. І. Мазуренко. — К. : ВПЦ «Київський університет», 2007. — 511 с.

17. Макогон Ю. В. Международный банковский бизнес : уч. пособ. / Ю. В. Макогон, Е. В. Булатова. – К. : Аттика, 2003. – 208 с.
18. Медведев В. Глобализация экономики: тенденции и противоречия / В. Медведев // МЭ и МО. – 2004. – № 2. – С. 3 – 10.
19. Мир на рубеже тысячелетий. Прогноз развития мировой экономики до 2015 г. – М. : Новый век, 2001. – 458 с.
20. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Королева. М.: Наука, 2003. – 478 с.
21. Михайлов Д. М. Мировой финансовый рынок: тенденции развития и инструменты : монография / Д. М. Михайлов. – М. : Экзамен, 2000. – 768 с.
22. Міщенко В. Особливості посткризового реформування фінансового сектору України / В. Міщенко // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 3-11.
23. Мовсесян А. Транснациональный капитал и национальные государства / А. Мовсесян, С. Огнивцев // МЭ и МО. – 1999. – № 6. – С. 55 – 63.
24. Мэнвил Х. Д. Международные финансы / Х. Д. Мэнвил. – М. : Наука, 1996. – 368 с.
25. Науменкова С. В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури : монографія / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. – К. : УБС, ЦНД НБУ, 2009. – 384 с.
26. Огляд банківського сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=37591358
27. Омельчук Н. Топ-25 крупнейших банков мира по версии Forbes / Н. Омельчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://psm7.com/review/top-25-krupnejshix-bankov-mira-po-versii-forbes.html>
28. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]: – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
29. Панова Г. Российские банки в зеркале мировых тенденций / Г. Панова // Банковские услуги. – 2002. – № 12. – С. 2-11.
30. Перспективы развития мировой экономики: подъем, риск и перебалансирование. – Международный валютный фонд, 2010. – 268 с.
31. Показники банківської системи [Електронний ресурс]: – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593
32. Сайт аналітичної і фінансової інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finance.com.ua>.
33. Сорос Д. Мировой экономический кризис и его значение. Новая парадигма финансовых рынков : монография / Д. Сорос. Пер. с англ. Кристофа Вагнера. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 272 с.
34. Стукало Н. Оцінювання стану розвитку фінансової глобалізації: особливості для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2006_1_Stukalo_ukr.pdf
35. ТАСкомбанк заполучил «драгоценность» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://finclub.net/analytics/taskombank-zapoluchil-dragotsennost.htm>
36. Творення простору суспільної довіри в Україні ХХІ століття : матеріали міжнар. науково-практ. конф., м. Львів, 17-19 лютого 2016 р. / відп. ред. С.М. Аржевітін. – К. : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2017. – 523 с.
37. Трансформація світового ринку капіталу в умовах транснаціоналізації : монографія / [Макогон Ю.В., Орехова Т.В., Лисенко К.В. За ред. Макогона Ю.В.]. – Донецьк : ДонНУ, 2006. – 248 с.

38. Хоминич И. П. Финансовая глобализация / И. П. Хоминич // Банковские услуги. – 2002. – № 8. – С. 2-13.
39. Центрально-Восточная Европа во второй половине XX века. В 3 т. – Т. № 1. Трансформации 90 –х годов. – Ч. 1. – М.: Наука, 2006. – 346 с.
40. Циганов С. А. Генезис банківських систем у трансформаційних економіках: структурно-функціональний аналіз : монографія / С. А. Циганов. – К.: Академпрес, 2006. – 412 с.
41. Циганова Н. В. Концентрація та централізація капіталу в банківській сфері : монографія / Н. В. Циганова. – К. : КНЕУ, 2014. – 254 с.
42. Циганова Н. В. Тенденції консолідації банківського капіталу в умовах фінансової глобалізації / Н. В. Циганова // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. пр. Випуск 117, ч. 2. – К. : Київ. національний ун-т ім. Т. Шевченка. Ін-т міжн. відн., 2013. – С. 193-202.
43. Шинази Г. Дж. Сохранение финансовой стабильности / Г. Дж. Шинази. – МВФ : Управление внешних связей, 2005. – 127 с.
44. Шишков Ю. В. Перспективы глобализации / Ю. В. Шишков // Мировая экономика. Прогноз до 2020 г. – М. : Наука, 2007. – 256 с.
45. Яковец Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю. В. Яковец. – М. : ЗАО «Изд-во «Экономика», 2003. – 411 с.
46. Яковец Ю. В. Глобальные экономические трансформации XXI века : монографія / Ю. В. Яковец. – М. : Экономика, 2011. – 450 с.
47. Bayraktar N. Foreign Bank Entry. Performance of Domestic Banks and the Sequence of Financial Liberalization / N. Bayraktar, Y.Wang // World Bank Working Paper. – 2004. – № 3416. – 240 p.
48. Ernst & Young Eurozone Forecast: Outlook for financial services Winter edition 2012/13. – 2013. – 120 p.
49. Eurostat news release euro indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
50. Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings // Official Journal of EU. – 31.03.2004. – Режим доступу : [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52004XC0205\(02\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52004XC0205(02)).

3.6. Інтеграція України в міждержавні регулятивні ініціативи у банківській сфері

Світова фінансово-економічна криза продемонструвала нездатність національних та наднаціональних органів регулювання банківської сфери контролювати ситуацію та запобігти хвилі банкрутств банків. Виявилось, що існує проблема неефективного регулювання національних банківських систем, яка вимагає впровадження міждержавних регулятивних ініціатив у національних банківських системах.

3.6.1. Еволюція підходів до регулювання банківської діяльності

Довгий час банки залишались найконсервативнішими інститутами, що ретельно перевіряли фінансовий стан позичальників та зважено відносились до всіх видів кредитного ризику. Роками і, навіть, століттями банки формували свою репутацію, зрештою сформувавши у суспільстві довіру до банківських депозитів. Депозити давали можливість не тільки тримати у безпеці, а ще й збільшувати свої заощадження. З'явився навіть термін «пасивне джерело прибутку», під яким розуміли не тільки депозити, але й діяльність, пов'язану з орендою житла. Банки, які з часом почали відчувати проблеми надлишкової ліквідності (кількість депозитів, особливо в європейських країнах, де населення традиційно мало схильність до накопичень, збільшувалась, а позичальників – ні, тобто баланс: депозити = кредити суттєво змінився на користь депозитів), почали розглядати більш ризиковані активні операції.

Одночасно з цим в багатьох країнах на тлі економічного зростання збільшився попит на житло. Цей попит підтримувався і урядом, тому що традиційно продаж житла супроводжується зростанням робочих місць у галузях, які обслуговують будівництво (починаючи з виробництва цегли та скла і закінчуючи виробництвом меблів та посуду). Задовольнити потребу у придбанні житла тих споживачів, яким бракувало коштів, але вони відповідали банківським критеріям платоспроможності та кредитоспроможності, могли банківські установи. Почалась ера іпотечного кредитування, темпи якого щорічно зростали до того часу, поки у банків не почалися проблеми зі строками балансу ліквідності: депозити переважно залучались на 5-7 років, а іпотечні кредити видавались на 20-30 років. Проблема вирішилась, коли у США було знайдено принципово новий підхід до трансформації неліквідних банківських активів (іпотечних кредитів) у ліквідні цінні папери. Цей процес отримав назву сек'юритизація активів і досить детально досліджувався вченими.

Основні визначення поняття «сек'юритизація активів» систематизовано у таблиці 3.6.1. Переважна більшість авторів, маючи на увазі сек'юритизацію активів, використовують просто термін «сек'юритизація» [1].

Сек'юритизація активів принесла банкам величезні прибутки, але згодом стала однією з причин світової, спочатку – банківської, а згодом – фінансової кризи. Схильність банків до ризикованих операцій призвела до масштабних операцій з похідними цінними паперами, так званих деривативів, які практично не контролювались банківськими наглядовими органами за рахунок ланцюгових транзакцій, які давали можливість банкам не враховувати цих операцій в своїх балансах, але в кінцевому рахунку стали детонатором руйнівної фінансової кризи 2008 року, яка показала всьому світові, до чого може призвести банківська діяльність в умовах лібералізації світового фінансового середовища. Почався період посилення регуляторних і наглядових функцій державних структур у банківській сфері, який характеризується синхронізацією та уніфікацією у більшості країн світу.

Таблиця 3.6.1

Основні визначення поняття «сек'юритизація активів»

Вчений	Визначення
Х. Бер	«Сек'юритизація активів – це інноваційна техніка фінансування, при якій диверсифікований пул фінансових активів виділяється з балансу банку або іншого підприємства, набуває юридичну самостійність шляхом передачі спеціально створеній юридичній особі, яка здійснює його рефінансування на міжнародному ринку капіталів або грошовому ринку за допомогою випуску цінних паперів».
А. Селівановський	«Сек'юритизація є фінансуванням або рефінансуванням яких-небудь активів компанії, що приносять дохід, за допомогою «перетворення» таких активів в торгівну, ліквідну форму через випуск облігацій або інших цінних паперів».
Ю. Туктаров	«Сек'юритизація є сукупністю норм, які дозволяють ефективно рефінансувати договірні грошові вимоги за рахунок фондового ринку. Для володаря грошових вимог завдання полягає у тому, щоб у результаті рефінансування грошових вимог, що йому належать, отримати максимальну ціну. У цьому аспекті сек'юритизація конкурує з іншими способами рефінансування, у тому числі з факторингом, позику під заставу грошових вимог та іншими».
Л. Гаврилова	«Сек'юритизація – це випуск цінних паперів, забезпечених портфелем конкретних активів».
Н. Александрова	«Сек'юритизація активів – це інноваційний спосіб фінансування, при якому відбувається виділення і передача певних активів, наявних у ініціатора сек'юритизації, в диференційований пул фінансових активів, який списується з балансу ініціатора і передається новій організації, що спеціально створюється, яка у подальшому випускає цінні папери, забезпечені цими активами, і розміщує їх серед широкого кола інвесторів».
П. Роуз	«Сек'юритизація – процес перетворення неліквідних позик у ліквідні активи».
Л. Шварц	«Сек'юритизація активів – спосіб залучити недороге фінансування з фондових ринків шляхом відділення всієї або частини дебіторської заборгованості організатора сек'юритизації від ризиків, властивих організатору сек'юритизації в цілому».
А. Копейкін, Л. Стебенєв, Б. Скоробогатко, А. Пенкіна, В. Селюков, С. Гончаров	«Сек'юритизація – випуск цінних паперів, забезпечених пулами іпотечних кредитів».

Джерело: [1].

Необхідність реформування регуляторних і наглядових функцій державних структур у банківській сфері є незаперечною. Цій проблематиці присвячено значну кількість публікацій, проведено багато обговорень на різних рівнях, розроблено рекомендації міжнародних фінансових організацій, урядів окремих країн і фінансових установ. Проблема посилюється через суперечливість

інтересів урядів різних країн. Саме тому ця проблематика потребує подальших поглиблених досліджень.

Декілька століть формувалась теоретична база стосовно доцільності та масштабу державного регулювання банківської сфери. Так, згідно з положеннями класичної школи політичної економії (А. Сміт, В. Петті, Д. Рікардо, С. Сісмонді, Т. Мальтус, Дж. Мілль), необхідність державного втручання у процеси господарювання, в тому числі і у банківську діяльність, відсутня.

Представники неокласицизму (К. Менгер, Дж. Кларк, А. Маршалл, Дж. Хікс, М. Фрідмен, В. Леонтьєв), навпаки, вважали необхідним державне регулювання банківської системи. Кейнсіанство (Дж. Кейнс) обґрунтувало, що ступінь державного втручання в економіку повинна залежати від поточної економічної кон'юнктури.

Важливу роль в обґрунтуванні теоретико-методологічних засад формування і реалізації державної політики щодо регулювання банківської системи мали монетаристські теорії (наприклад, М. Фрідмен). Внесок представників цієї теорії щодо ролі банківської системи у формуванні важливих макроекономічних показників країни мав великий вплив на розвиток наукової думки у цьому напрямі [2].

У широкому розумінні регулювання банківської діяльності – це створення відповідної правової бази: по-перше, розроблення та ухвалення законів, що регламентують діяльність банків; по-друге, це ухвалення відповідними установами, уповноваженими державою, положень, що регламентують діяльність банків, у вигляді нормативних актів, інструкцій, директив. Положення базуються на чинному законодавстві, конкретизують та роз'яснюють основні пункти законів та визначають межі поведінки банків, які сприяють надійному та ефективному функціонуванню банківської системи [3].

Сучасний етап розвитку системи регулювання банківського сектору характеризується посиленням вимог до банків щодо прозорості їхньої діяльності, що значною мірою пов'язано з проблемами відмивання грошей та фінансування тероризму.

Для вирішення цих проблем у 1989 р. була створена Група з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF) – незалежна міжнародна організація, яка займається розробленням і вдосконаленням методів боротьби з відмиванням грошей. Рекомендації FATF передбачають, що регулятивно-наглядові органи повинні забезпечувати застосування у банках програм захисту від відмивання грошей, від фінансування тероризму та здійснювати нагляд за дотриманням вимог цих програм [4].

Провідною тенденцією у сучасній світовій банківській практиці є рух до поступової уніфікації регулятивних вимог до банків. Реалізацію цієї тенденції покладено на Міжнародний комітет з банківського регулювання та нагляду, який називається Базельським (за місцем його базування у Швейцарії у м. Базелі при Банкові міжнародних розрахунків). Комітет розробляє директиви та рекомендації для органів нагляду держав-членів. Не всі ці рекомендації

є обов'язковими до виконання, проте більшість країн використовують їх в національному банківському законодавстві.

Найважливішими документами Базельського комітету вважаються «Основні принципи ефективного нагляду» 1997 року (переглянуті в 2006 році), «Базель I» 1988 року та «Базель II» 2004 року. Головна ідея «Базель I» та «Базель II» полягала в стандартизації регулятивних положень за принципом — «однаковий ризик, однакові правила, однаковий капітал», наслідком якого був однаковий розмір резервів капіталу для однакових обсягів ризику [5]. «Базель III» — новий документ (затверджений 12 вересня 2010 року), який не відміняє положення «Базель II», а лише доповнює і посилює їх та передбачає глобальну реформу банківського сектору [6].

Більш детально вимоги «Базель III» розглянуто у таблиці 3.6.2.

Таблиця 3.6.2

Рекомендації «Базель III»

Вимоги до капіталу	Якість капіталу	Виключення гібридних форм капіталу.
	Відрахування від капіталу	Повне виключення долі участі дочірніх компаній, відстроченого податку на прибуток, профіциту пенсійного фонду і нереалізованих збитків.
	RWA (активи, зважені по ризику)	Зростання RWA торгової книги у 3 рази. 20%-ве зростання RWA для фінансових установ.
	Коефіцієнти	Цільовий коефіцієнт акціонерного капіталу 7%, мінімум 4,5%. Цільовий коефіцієнт основного капіталу 10,5%, мінімум 8%.
Для позичених коштів		Доля позичених коштів близько 4% капіталу. Відмова від неттингу.
Фондування / Ліквідність		Коефіцієнт чистої ліквідності (LCR) 100%. Коефіцієнт сталих пасивів (NSFR) 105%.

Джерело: [7].

Фахівці сподіваються, що за допомогою впровадження рекомендацій та вимог «Базель III» вдасться змінити банківську практику управління ризиками та зменшити вірогідність виникнення нових банківських криз.

Серед можливих негативних наслідків впровадження рекомендацій «Базель III» розглядають підвищення банківських відсотків по кредитах та використання більш жорстких вимог до позичальників. Це може зменшити загальні обсяги кредитування, що призведе до тимчасового сповільнення темпів зростання світової економіки.

Необхідність переходу українських банків на стандарти «Базель I», «Базель II» та «Базель III» обумовлена інтеграцією України у світове економічне середовище. Національний банк України поступово почав впровадження стандартів «Базель I» («Міжнародна конвергенція щодо вимірювання та вимог до капіталу», або коротко «Базель I», яка вийшла у липні 1998 року). У листі НБУ від 30.12.2004 № 42-412/4010-13749 зазначалося, що вітчизняне

банківське законодавство базується на «Базель I» за винятком поправки щодо включення ринкових ризиків. Ринкові ризики на той час не розглядалися в якості загрози банківському сектору України внаслідок їх обмеженості в українських банках [8].

«Базель I» набув значного поширення у світовій практиці регулювання банківської сфери, але у зв'язку зі швидким розвитком цього сектору в 1990-х рр. виявилось, що рекомендації «Базель I» мали недоліки, які сподівались усунути за рахунок нових рекомендацій («Базель II») [9].

Рекомендації «Базель II» спочатку призначались тільки для міжнародних банків, але згодом були прийняті національним законодавством стосовно регулювання банківських систем у понад 100 країнах світу, у тому числі банківським законодавством України.

Основною метою «Базель II» було підвищення надійності, стабільності та прозорості міжнародної банківської системи за рахунок впровадження нових підходів до управління ризиками. Для досягнення цієї мети було прийняте рішення про використання трьох компонентів (опор) «Базель II»: розрахунку капіталу; контролю з боку наглядових органів; ринкової дисципліни [10].

3.6.2. Перехід банківської сфери України до нових стандартів Базельської угоди: наслідки та прогнози

Національний банк України розробив та почав впровадження заходів, реалізація яких стосується виконання нових міжнародних регулятивних ініціатив. Серед них, зокрема, варто виділити такі:

- підвищення прозорості банківської системи (розкриття інформації про реальних власників, афілійованих осіб, процеси управління ризиками тощо);
- забезпечення підготовки та підвищення кваліфікації фахівців банківського нагляду і банків, зокрема з питань оцінки ризиків [11].

Серед важливих заходів НБУ, спрямованих на підвищення прозорості банківської діяльності, було внесення змін до Інструкції «Про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України». Нові зміни передбачали обов'язкове розкриття інформації про рівень та управління ризиками, про управління банком та рівень його платоспроможності. Згодом НБУ суттєво збільшив вимоги до інформації, обов'язкової до розкриття. Всі ці заходи мали збільшити відповідність регулювання банківського сектору України вимогам Базельської угоди [12].

НБУ також визначив послідовність та терміни запровадження трьох опор (компонентів) «Базель II»:

- 1) опора III – «Ринкова дисципліна» (до 2007 р.);
- 2) опора II – «Процес наглядової перевірки» (до 2008 р.);
- 3) опора I – «Мінімальні вимоги до капіталу: кредитний ризик – стандартизований підхід» (до 2010 р.), «Мінімальні вимоги до капіталу: кредитний ризик – підхід, заснований на внутрішніх рейтингах» (до 2020 р.), «Мінімальні вимоги до капіталу: операційний ризик – підхід базового індикатора» (до 2010 р.),

«Мінімальні вимоги до капіталу: операційний ризик – стандартизований підхід» (до 2015 р.) [13].

Крім нових підходів до управління ризиками, рекомендації «Базель II» стосувались і банківського капіталу. В Україні, незважаючи на її наміри запровадити нові рекомендації Базельської угоди, тривалий час не було реального плану такого впровадження. Нові стандарти оцінки капіталу з визначенням підходів, згідно з якими банки мали розраховувати достатність свого капіталу та звітувати перед НБУ, розроблялись з урахуванням світового досвіду в цій сфері [14].

Досвід інших країн показує, що перехід до нових стандартів Базельської угоди є довготривалим і вимагає суттєвих фінансових затрат, включаючи зростання рівня власного капіталу, розробки власних систем ризик-менеджменту, розробку внутрішніх моделей оцінки ризиків, інвестування коштів до інформаційних систем управління ризиків [15].

«Базель III» – це не готова інструкція, а лише загальна система, яка має пристосовуватись до умов функціонування банківського сектору конкретної країни і на яку можуть впливати різноманітні фактори, наприклад, такі, як:

- рівень розвитку банківської системи;
- кількісні та якісні характеристики фінансових інструментів;
- система регулювання банківських установ;
- рівень попиту населення та підприємств на банківські послуги;
- конкуренція між банківськими установами;
- рівень присутності іноземних банків;
- рівень концентрації банківського капіталу;
- рівень ризикованості банківських операцій тощо.

Дослідимо детальніше основні міждержавні регулятивні ініціативи у банківській сфері, представлені у «Базель III», та порівняємо їх із «Базель II», який діє з 2004 р.

«Базель II» включає три основні компоненти, а саме:

- перший компонент передбачає мінімальні вимоги до капіталу банку, який повинен забезпечити своєрідну «подушку безпеки» для покриття кредитного, ринкового і операційного ризику;
- другий компонент охоплює основні принципи наглядового процесу, управління ризиками, а також прозорості і звітності перед органами банківського нагляду;
- третій компонент покликаний стимулювати ринкову дисципліну шляхом розкриття банками інформації про капітал і оцінку ризиків [16].

«Базель III» доповнює «Базель II» більш жорсткими вимогами у частині стандартів банківського капіталу, підходів до визначення нормативних вимог і складу банківського капіталу, посилюючи усі три компоненти «Базель II». Особливу увагу приділено компоненту «Розширені мінімальні вимоги до капіталу і ліквідності». Нові стандарти «Базель III» збільшують якість, стабільність і прозорість капіталу першого рівня, а також стійкість усієї банківської системи до ризиків.

Основними елементами стандартів «Базель III» є такі:

1) підвищення вимог до мінімального капіталу 1-го рівня та базового капіталу 1-го рівня, їх поетапне збільшення;

2) незмінний рівень коефіцієнта сукупного капіталу (8 %), який за рахунок введення буфера консервації капіталу супроводжується збільшенням загального об'єму до 10,5 % від активів, зважених за ризиком, з яких 8,5 % мають припадати на частку капіталу 1-го рівня;

3) поступове виключення деяких активів із базового капіталу 1-го рівня, упорядкування інструментів капіталу 2-го рівня, ліквідація капіталу 3-го рівня. Інструменти капіталу, які більше не кваліфікуються як непрофільний капітал рівня 1-го або капітал 2-го, мають бути усунені протягом 10 років, починаючи з 2013 р.;

4) новий буфер консервації капіталу – використовується для покриття втрат у період фінансової і економічної нестабільності та формується виключно за рахунок базового капіталу. Для банків, що не підтримують необхідний рівень цього буфера, передбачено застосування обмежень відносно виплати дивідендів, скупки власних акцій і бонусів тощо;

5) контрциклічний буфер капіталу – вводиться в якості додатка до буфера консервації капіталу залежно від економічної ситуації в країні та формується за рахунок базового або іншого виду капіталу, який використовується для покриття збитків;

6) запровадження нового коефіцієнта левериджу (частки позикових коштів, або максимального плеча левериджу), який доповнює показники капіталу з урахування ризиків. Він розраховується за допомогою відношення обсягу капіталу 1-го рівня до сукупних активів та встановлений на рівні 3 %.

Паралельне використання коефіцієнтів, передбачених стандартами «Базель II» і «Базель III», мало місце з 1 січня 2013 р. по 1 січня 2017 р. Публікація даних розпочалася із 1 січня 2015 р., а перехід до Компонента 1 Стандартів «Базель III» почнеться із січня 2018 р.;

7) встановлення нових вимог до системно важливих банків, які мають реалізувати комплексний підхід до формування капіталу шляхом комбінації надбавок капіталу, умовного капіталу та страхового кредиту тощо. Формування капіталу системних банків у більшому розмірі дозволить підвищити їх стійкість у стресових ситуаціях і банківської системи загалом [16].

Україна пройшла оцінку виконання Базельських «Основних принципів ефективного банківського нагляду» в рамках Програми оцінки фінансового сектору України («Базель I» та частково «Базель II») у 2007 р. Згідно із звітом експертів спільної комісії МВФ та Світового банку, НБУ досить ефективно втілює у банківську практику заходи із впровадження стандартів Базельського комітету з банківського нагляду та найкращої міжнародної практики. У даний час Україною повністю або переважно виконуються 25 Базельських «Основних принципів» по семи напрямках:

- передумови для ефективного банківського нагляду;
- ліцензування і структура;

- пруденційні норми і вимоги;
- методи поточного банківського нагляду;
- стандарти бухгалтерського обліку;
- заходи наглядового реагування;
- міжбанківська міжнародна діяльність [17].

На сучасному етапі інтеграції банківського сектору України у міждержавні регулятивні ініціативи у банківській сфері, банківський сектор повністю приведений у відповідність до стандартів «Базель I» та частково «Базель II», поетапне впровадження якого має завершитися до 2020 р. Імплементация стандартів «Базель III» в Україні поки є винятком, і вони реалізуються переважно банками з іноземним капіталом. Європейські банки, які є власниками українських дочірніх банків, будуть вимагати від них відповідності стандартам «Базель III», однак цей перехід буде індивідуальним і поетапним [18].

Узагальнюючи існуючі рекомендації щодо подальших зусиль по інтеграції банківської системи України до міждержавних регулятивних ініціатив у банківській сфері, можна виділити наступні:

1. Підвищити рівень капіталізації банківської системи; використовувати світовий банківський досвід щодо управління банківськими ризиками; посилити відповідальність банківських установ за захист прав споживачів фінансових послуг та недопущення недобросовісної конкуренції.

2. Розробити та впровадити механізм попередження та зниження ризиків, які можуть виникнути за рахунок розширення інтеграційних процесів у банківському секторі України. Рекомендовано удосконалити нормативно-правове забезпечення умов і порядку допуску іноземних банків, здійснення стрес-тестування банків, мінімізації ризиків їх діяльності.

3. Для підвищення рівня захищеності коштів фізичних осіб рекомендується використовувати диференційовані норми відрахувань банків у фонд гарантування вкладів фізичних осіб в залежності від величини депозитних ставок, частки коштів населення в пасивах банку, а також співвідношення валютних і гривневих депозитів.

4. Підвищити вимоги до якості капіталу і активів у найбільших банках, які відносяться до категорії «системні банки» та мають вплив на стабільність всієї банківської системи.

5. Продовжити структурну реорганізацію НБУ в частині нагляду за діяльністю банків для забезпечення фінансової стабільності. Продовжити роботу з формування системи ранньої діагностики потенційно негативного впливу діяльності окремих банків на весь національний банківський сектор.

6. Створити дійсно рівні умови доступу до рефінансування НБУ для всіх банків, які відповідають вимогам рефінансування. Удосконалити механізм регулювання міжбанківського валютного ринку.

7. Продовжити співпрацю з органами банківського регулювання і нагляду країн, що мають дочірні банківські структури та представництва в Україні, для підвищення рівня координації заходів макропруденційного нагляду України з відповідними заходами зарубіжних країн [19].

З метою впровадження сучасного світового досвіду та для наближення до стандартів управління капіталом «Базель III» Національний банк України проводить поступове впровадження нових вимог до капіталу банків, зокрема нормативу достатності основного капіталу Н3, буфера запасу (консервації) та контрциклічного буфера капіталу для усіх банків і буфера системної важливості для системно важливих банків. Нові вимоги до капіталу банків затверджено постановою Правління Національного банку України від 12.05.2015 № 312 «Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні».

Норматив достатності основного капіталу для банків буде запроваджено на рівні 7% починаючи з 01.01.2019. Досягнення такого рівня достатності основного капіталу до кінця 2018 року для 20 найбільших за розміром активів банків передбачено Меморандумом про співпрацю між Україною та МВФ.

Буфери капіталу призначені для підвищення здатності банків протистояти кризовим явищам за рахунок створення так званої «подушки безпеки» та зменшення ймовірності банкрутств банків. Буфери капіталу плануються створюватись з 01.01.2020 року. Розмір буфера буде підвищуватися щорічно протягом 2020–2023 років на 0,625 п.п. (з 0,625% до 2,5%), як і рекомендовано документом Базельського комітету з банківського нагляду. Запровадження конкретного розміру контрциклічного буфера капіталу відбудеться тільки після проведення ретельних розрахунків та в умовах стійкого економічного зростання в країні [20].

Також Національний банк запроваджує окремі вимоги до діяльності системно важливих банків через їх вплив на стабільність всієї банківської системи та економіки загалом. З 01.01.2019 року для системно важливих банків установлюються значення нормативів миттєвої ліквідності (Н4) – не менше ніж 30%, максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7) – не більше ніж 20%. Також для системних банків буде запроваджено буфер системної важливості з 01.01.2020 року, розмір якого визначатиметься диференційовано, в залежності від категорії системної важливості банку, від 1% до 2%. Крім того, затверджено новий норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9) [21].

Таким чином, із основних принципів Базельського комітету Україна дотримується таких, що стосуються:

- визначення правової основи банківського нагляду;
- встановлення повноважень органів нагляду;
- відповідності банківської системи встановленим критеріям;
- залучення кредитних інститутів до банківської справи;
- встановлення до всіх банків мінімальних вимог до власного капіталу з урахуванням лізингу;
- розробки розпоряджень, що стосуються банківських кредитів [22].

Як вже відзначалось, зараз національний банківський сектор відповідає стандартам «Базель I» та частково стандартам «Базель II», впровадження якого

має повністю завершитися до 2020 р. Перехід до стандартів «Базель III» в Україні реалізують переважно банки з іноземним капіталом та їх українські дочірні компанії.

Виходячи з того, що впровадження вимог «Базель III» у банківську систему України буде індивідуальним і поетапним, зараз визначити їх наслідки ще неможливо. Але деякі прогнози щодо результатів виконання вимог «Базель III» банківськими установами України вже існують. Більшість фахівців вважають, що застосування стандартів «Базель III» матиме такі негативні наслідки:

- невеликі банки (яких в Україні і досі багато) стикнуться зі значними труднощами при формуванні додаткового капіталу;
- за рахунок збільшення вимог до визначення рівня ризику зменшиться можливість отримання кредиту для малих і середніх підприємств з невисоким кредитним рейтингом;
- для населення погіршиться перспектива розвитку іпотеки і т. д. [23].

Все це може негативно вплинути на темпи економічного зростання у нашій країні. Як свідчить світовий досвід, темпи економічного зростання також залежать і від готовності банків кредитувати реальний сектор економіки та вартості кредитів.

Зараз банківська система України перебуває у складному стані: анексія Криму та військові дії на Донбасі, погіршення світової кон'юнктури для вітчизняного експорту та скорочення попиту на банківські послуги, внутрішні економічні проблеми призвели до величезних збитків банків. Серед проблем, що витримали не всі банки, є втрата відділень, готівкових коштів, заставного рухомого та нерухомого майна в якості забезпечення за кредитами.

Окремо можна виділити таку небезпечну для банків, а отже, і для вкладників, проблему, як зростання частки прострочених кредитів. Крім цього, відбулась значна девальвація національної валюти, зросли інфляція та інфляційні очікування. Як наслідок, зниження довіри до банків спровокувало значний відтік коштів з банківських депозитів. Тобто зараз не зовсім слушний час для переходу на нові, ще більш жорсткі правила банківської діяльності.

Однак з точки зору системних ризиків поступовий перехід на більш жорсткі вимоги «Базель III» можна оцінити і позитивно, тому що підвищення вимог до кредитної якості позичальників та більш суворий контроль за виконанням ними зобов'язань поліпшить якість активів банківської системи [24].

Незважаючи на певні труднощі, пов'язані з переходом банківського сектору України на нові умови «Базель III», які спочатку пройдуть апробацію в системно важливих банках України, вони будуть поширюватись на весь національний банківський сектор. Нові стандарти «Базель III» суттєво змінять умови роботи не тільки банківського сектору України.

Так, що стосується європейського банківського сектору, щоб забезпечити відповідність вимогам «Базель III» до 2019 року, європейські банки мають додатково залучити близько 1,1 трлн євро капіталу 1-го рівня, крім того на 2,3 трлн євро збільшити ресурси довгострокової ліквідності та на 1,3 трлн євро –

короткострокової ліквідності. Таких обсягів збільшення банківських капіталів банківська система ЄС ще не знала [25].

Банківському сектору США теж буде потрібно суттєво збільшити показники відповідності капіталізації. Зараз в цілому по банківському сектору дефіцит капіталу 1-го рівня складає 800 млрд дол. США, розрив короткострокової ліквідності – 758 млрд дол., а розрив у довгостроковому фінансуванні – 2,9 трлн дол. США [26].

У цілому основними проблемами, з якими стикаються банки всіх країн при впровадженні нових вимог Базельського комітету, є:

- необхідність залучення значних грошових ресурсів для збільшення капіталізації за рахунок додаткових внесків акціонерів;
- зменшення рівня дивідендів;
- випуск додаткових емісій акцій;
- продаж непрофільних активів;
- зменшення активних банківських операцій [27].

В Україні нові стандарти «Базель III» передбачається, згідно з запланованим графіком, поетапно запровадити до 2019 року. Треба зазначити, що Україна не зобов'язана реалізовувати ці стандарти, але їх використання дозволить значно підвищити фінансову стійкість національного банківського сектору. Крім того, на ринку мають залишитись лише ті банки, які будуть здатні виконувати свої зобов'язання навіть при несприятливих умовах розвитку зовнішнього середовища.

Важливо відзначити, що останнім часом національне банківське законодавство та банківські методи оцінки ризиків значно змінились і у більшості випадків збігаються зі світовою банківською практикою. Деякі вимоги стандартів «Базель III» вже виконуються окремими українськими банками у зв'язку з нормативами НБУ. Наприклад, ще на 8 липня 2014 року співвідношення регулятивного капіталу 1-го рівня до зважених за ризиками активів становило 14,8 % в цілому по банківській системі, хоча за вимогами «Базель III» показник має бути не менше 6 % [28].

Разом з тим багато українських банків досі мають проблеми, які негативно впливають на стан їх фінансової стійкості. Так, досить значною є частка проблемних активів, існує суттєвий дисбаланс у валютній структурі активів та пасивів, також є значні розбіжності у термінах залучення та розміщення ресурсів, що призводить до розривів банківської ліквідності. Досі в багатьох національних банках відсутня достовірна оцінка кредитних, процентних та інших видів ризиків. Також до цього часу загалом по банківській системі залишаються на низькому рівні показники ефективності (рентабельність активів банківської системи та рентабельність). Тому доцільною та своєчасною для українських банків буде оптимізація витрат [29].

Вимоги «Базель III» до прозорості банківської діяльності мають підвищити довіру до банків з боку існуючих та потенційних вкладників. Крім того, прозорість національного банківського сектору має підвищити інтерес потен-

ційних зарубіжних інвесторів, що призведе до збільшення банківського капіталу та, відповідно, до підвищення прибутковості банківського сектору.

Інвестиційна привабливість національних банків у перспективі може повернути до України інтерес з боку європейських банків, які вже були присутні на нашому ринку, але залишили його з різних причин (власні проблеми під час фінансової кризи 2008 року, а згодом й економічні проблеми в Україні). За таких умов можна сподіватись, що повернення європейського капіталу допоможе в подальшому стабільному зростанні української економіки [28].

Узагальнюючи існуючі прогнози фахівців банківської справи від впровадження вимог «Базель III» для окремих банків та для банківського сектору України в цілому, можна виділити наступні:

1. Очікуються зміни банківських кредитних пропозицій від коротко- до довгострокового фінансування. Це відбудеться за рахунок запровадження нових коефіцієнтів ліквідності, що змусить банки перейти до довгострокового фінансування.

2. Реорганізація юридичних осіб. Посилений контроль з боку наглядових органів до власних торговельних операцій може призвести до реорганізації банківських груп, включаючи злиття і поглинання.

3. Також може продовжитись вже існуюча тенденція до зменшення кількості вітчизняних банків. При посиленні контролю регулюючих органів необхідного рівня капіталу може відбутись скорочення кількості банків. На 1.01.2017 року в Україні залишилось 93 банки (зі 180 у 2013 році). За період 2014–2016 рр. з різних причин було закрито 87 банків, серед яких у зв'язку з неплатоспроможністю і втратою ліквідності 55 банків (табл. 3.6.3).

4. Підвищені вимоги до капіталу, вартості фінансування, а також не обхідність виконання нових, більш жорстких вимог регулюючих органів, матимуть негативний вплив на банківські операційні можливості, що у короткостроковій перспективі може зменшити банківські прибутки.

Таблиця 3.6.3

Основні причини закриття банків в Україні, 2014–2016 рр.

Кількість	Причини закриття банку
87, у тому числі:	
14 банків	через фінансове шахрайство
7 банків	працювали в АР Крим або в зоні АТО
5 банків	закрилися за рішенням власників
6 банків	непрозора структура власності
55 банків	неплатоспроможність і втрата ліквідності

Джерело: [30].

5. Тимчасове зменшення попиту інвесторів на акції національних банків, особливо без іноземного капіталу. Це може відбутися за рахунок ймовірного зниження дивідендів, пов'язаного з падінням прибутковості банківських операцій.

Це, в свою чергу, може привести до зростання відсотків по кредитах, оскільки банки відчуватимуть недостатність фінансових коштів.

6. Нерівномірне впровадження вимог «Базель III» може викликати деяке гальмування розвитку невеликих банків, яким державна допомога надаватися не буде. Основні фінансові ресурси будуть направлятись у системно важливі банки, щоб зменшити їх труднощі, пов'язані з виконанням вимог «Базель III».

7. У довгостроковій перспективі відбудеться зменшення ризику виникнення банківської кризи за рахунок підвищення фінансової стійкості тих банків, що будуть відповідати вимогам «Базель III». Банки, які зможуть виконати вимоги до капіталу, ліквідності, а також впровадити стандарти щодо управління ризиками, мають значно знизити рівень ризику банкрутства.

8. Також очікується повернення банків до традиційних банківських операцій (кредитування та розрахункові операції з обслуговування реального сектору економіки) та зменшення ризикованих операцій похідними цінними паперами [31].

Розроблення нових вимог до ліквідності та достатності капіталу банків («Базель III») було результатом пошуку світовою спільнотою шляхів уникнення нової світової фінансової кризи. В результаті впровадження рекомендацій «Базель III» має відбутися зростання фінансової стійкості як національних банків, так і всієї світової фінансової системи.

Список використаних джерел:

1. Шуба М. В. Секьюритизация банковских активов как одна из причин возникновения эффекта «черного лебедя» / М. В. Шуба, Е. Г. Карпенко, О. А. Мороз // Вісник ХНУ ім. В. Н. Каразіна, серія : «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – 2016. – Випуск 5. – С. 123-126.
2. Гальчинський А. С. Теорія грошей : навч.-метод. посібник / А. С. Гальчинський. – К. : Основи, 1998. – 415 с.
3. Марьяненко І. С. Банківська система / І. С. Марьяненко // Економічний словник. – К. : Инфа-М, 2014.
4. Державна служба фінансового моніторингу України [Електронний ресурс]. – Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.sdfm.gov.ua/content/uk/fatf.htm>
5. Пахотник Е. М. Базель – раз! Базель – два! Базель – три! [Електронний ресурс] / Е. М. Пахотник – 2015. – Режим доступу : <http://bankir.ru/publikacii/s/bazel-raz-bazel-dva-bazel-tri-6194088/#ixzz1sqkUxu5n>
6. Грумель М. Базель III: Аналіз нових положень Базельського комітету [Електронний ресурс] / М. Грумель. – 2015. – Режим доступу : http://www.scorto.ru/downloads/basel_III.pdf.
7. Грумель М. Базель III: Аналіз нових положень Базельського комітету [Електронний ресурс] / М. Грумель. – 2015. – Режим доступу : http://www.scorto.ru/downloads/basel_III.pdf.
8. Щодо розгляду проекту постанови Правління НБУ [Електронний ресурс] – Лист від 30.12.2004 № 42-412/4010-13749. – Режим доступу : <http://www.uazakon.com>.
9. Хмарук Т. Основні проблеми банківського регулювання в Україні [Електронний ресурс] / Т. Хмарук. – Режим доступу : <http://naub.ua/2013/osnovni-problemy-bankivskoho-rehulyuvannyav-ukrajini>.

10. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework. Basel Committee on Banking Supervision. [Electronic Resource] / Bank for International Settlements. – Way of access : <http://www.bis.org/publ/bcbs118.htm>
11. Кротюк В. Базель II: нова концептуальна редакція Базельської угоди про капітал / В. Кротюк, О. Куценко // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 3 (121). – С. 2–5.
12. Кротюк В. Базель II: розрахунок мінімально необхідної величини капіталу згідно з Першою компонентою / В. Кротюк, О. Куценко // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 5 (123). – С. 16–22.
13. Лист Генерального Департаменту банківського нагляду Національного банку України «Щодо розгляду проекту постанови Правління НБУ» від 30.12.2004 р. № 42- 412/4010-13749 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uazakon.com/document/ fpart55/idx55691.htm>.
14. Консультації щодо підвищення ефективності регулювання та нагляду за фінансовим сектором в Україні [Електронний ресурс] // НБУ. Зелена книга. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=84101>
15. Ефимов Д. Україна без Базеля [Електронний ресурс] // Коммерсант. – Режим доступу : <http://www.kommersant.ua/application.html?DocID=829914&IssueId=42290>.
16. Basel Committee on Banking Supervision. International Convergence of Capital Measurements and Capital Standards. A Revised Framework. Comprehensive Version. [Electronic Resource] / Bank for International Settlements. – Way of access : <http://www.bis.org/publ/bcbs128.pdf>
17. Макухіна Я. О. Сучасний стан і принципи банківського нагляду в Україні / Я. О. Макухіна. [Електронний ресурс] – 2016. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=63731>
18. Бага О. М. Перспективи запровадження міжнародних стандартів «Базель-III» для вітчизняних банків на основі міжнародного досвіду / О. М. Бага, В. А. Малахов [Електронний ресурс] // Траектория науки. – 2016. – Т. 2, № 4. – С. 2.37-2.45. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/trna_2016_2_4_8
19. Грумель М. Базель III: Аналіз нових положень Базельського комітету [Електронний ресурс] / М. Грумель. – 2015. – Режим доступу : http://www.scorto.ru/downloads/basel_III.pdf.
20. Патріац Л. Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків / Л. Патріац, М. Бойчук // Вісник Нац. банку України. – 2016. – № 12. – С. 55-65.
21. Національний банк України [Електронний ресурс] – Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
22. Довгань Ж. Конкурентне середовище в банківській системі України в контексті забезпечення її фінансової стійкості / Ж. Довгань // Світ фінансів. – Тернопіль, 2015. – № 3(28). – 239 с.
23. Диба М. І. Вплив глобалізації на банківську систему України / М. І. Диба, Є. С. Осадчий // Вісник Національного банку України. – Київ, 2016. – № 11(189). – 219 с.
24. Крилова В. В. Перспективи консолідації банківського сектора України / В. В. Крилова, А. А. Крилова // Вісник Української академії банківської справи. – Суми, 2015. – № 1. – 276 с.

25. Про внесення змін до деяких законів України щодо упередження (мінімізації) негативного впливу на стабільність банківської системи [Електронний ресурс] / Проект Закону України від 27 травня 2014 р. № 4938 // Верховна Рада України: офіційний веб-сайт. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=51112.
26. Basel III Monitoring Report [Electronic Resource] / Basel Committee on Banking Supervision. – Bank for International Settlements. – 47 p. – Official website. – Way of access : <http://www.bis.org/publ/bcbs289.pdf>.
27. Коваленко В. В. Достатність капіталу банківської системи в умовах циклічного розвитку економіки / В. В. Коваленко, Д. С. Гайдукович // Стратегічні пріоритети. – 2014. – №1. – С. 48-58.
28. Мамедов С. Базель III як банківська карта євроінтеграції [Електронний ресурс] / С. Мамедов // Європейська правда. – Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua/experts/2014/07/8/7024038>
29. Хорунжий Д. Сучасні тенденції впровадження положень Базеля III / Д. Хорунжий // Вісник Національного банку України. – 2015. – №4. – С. 60-65.
30. Три роки банкопаду: підсумки та прогнози на 2017-й / [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.segodnya.ua/economics/enews/796066.html>.
31. Бусько К. А. Транспаретність капіталу та ризиків діяльності банків в контексті вимог «Базеля III» [Електронний ресурс] / К. А. Бусько // Int-konf.Org – наукові конференції. – Режим доступу : <http://goo.gl/vv62As>.

3.7. Тенденції розвитку і застосування біотехнологій в країнах світу та Україні для вирішення глобальних проблем

У сучасному світі особливо гостро стоять питання задоволення постійно зростаючих потреб людства за умови наявності обмежених ресурсів. Одним із засобів, які можуть впоратися з цим нелегким завданням, є біотехнології, що на базі залучення та використання потенціалу живих організмів можуть кардинально змінити підхід до виробництва товарів та послуг і взаємодії людини та навколишнього середовища.

3.7.1. Роль біотехнологічного сектору в економіці США

Сьогодні беззаперечним флагманом у галузі біотехнологій є США. За оцінками експертів компанії Ernst&Young, загальна ринкова вартість біотехнологічного сектору США становить понад 889 млрд дол. США, а його сукупний річний дохід складає 107,7 млрд дол. США. Галузь забезпечує робочими місцями майже 132 тис. людей, мова йде лише про публічні компанії, оскільки в загальному випадку відомості про приватні компанії – закрыта інформація. (табл. 3.7.1).

Таблиця 3.7.1

Біоекономіка США, млрд дол. США

Показники	2015	2014	%, зміна показника за рік
Відомості публічних компаній			
Доходи	107,7	93	16%
Витрати на наукові розробки і дослідження	33,9	28,8	18%
Чистий дохід	15,6	10,8	45%
Ринкова капіталізація	889,3	854,6	4%
Кількість працівників	131690	109450	20%
Фінансування			
Капітал, залучений публічними компаніями	51,5	37,8	36%
Кількість розміщень (IPO)	45	63	-29%
Капітал, залучений приватними компаніями	9,6	7,3	32%
Кількість компаній			
Публічні компанії	436	436	7%
Приватні компанії	2336	2354	-1%
Разом	2772	2763	0%

Джерело: [1].

Відповідно до табл. 3.7.1, за 2014–2015 рр. сукупні доходи публічних компаній біотехнологічної галузі США зросли на 16%, а витрати – на 18%. Аналогічні показники країн Європи склали відповідно 4% та 11%, що доводить першість Сполучених Штатів на світовому ринку біотехнологій.

Окрім того, до рейтингу 10-ти найбільших (за рівнем доходів) біотехнологічних та фармацевтичних компаній світу увійшли п'ять компаній США: Johnson&Johnson, Pfizer, Merck, Abbott Laboratories і Amgen (рис. 3.7.1), які разом отримують 51% доходів з-поміж першої десятки таких компаній.

Для визначення ролі біотехнологічного сектору в економіці США важливо оцінити його вагу як частину ВВП країни.

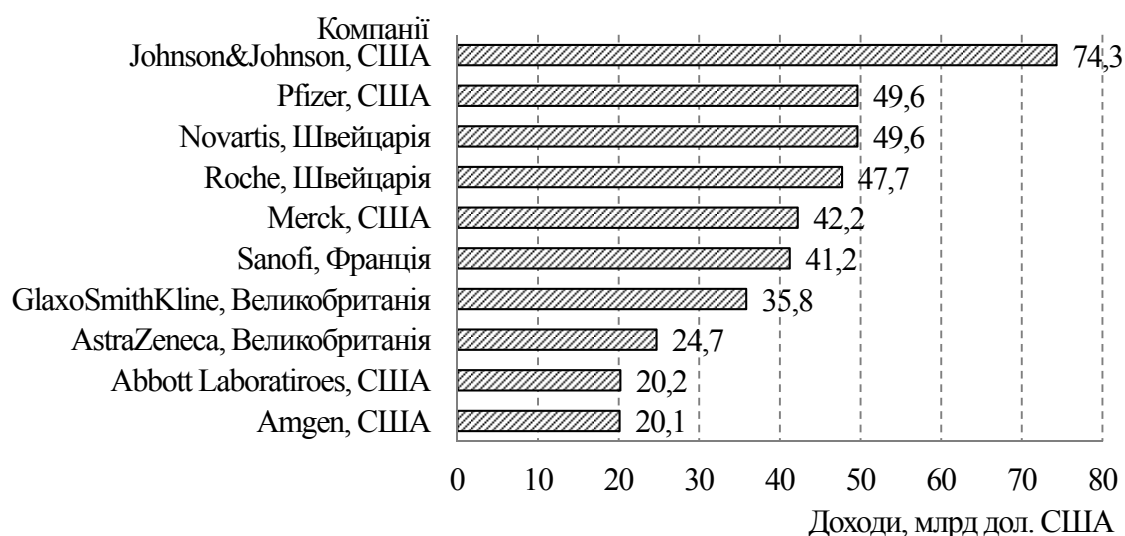


Рис. 3.7.1. Топ-10 біотехнологічних та фармацевтичних компаній світу за рівнем доходів у 2015 р. [2Помилка! Джерело посилання не знайдено.]

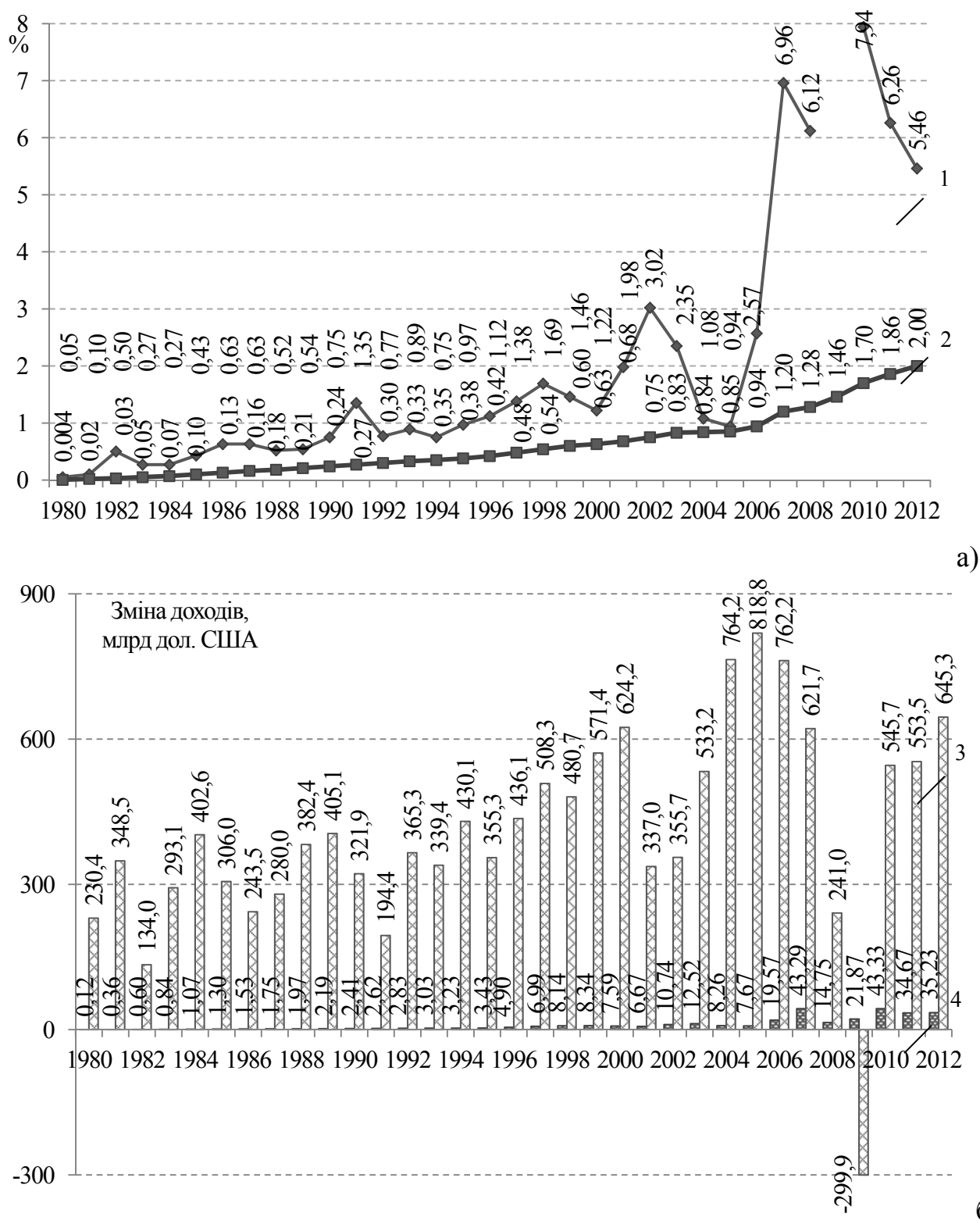


Рис. 3.7.2. Частка доходів біотехнологічного сектору США відносно величини та приросту ВВП: 1 – приріст доходів біотехнологічної галузі відносно приросту ВВП, %; 2 – питома вага доходів біотехнологічної галузі у ВВП, %; 3 - зміна ВВП США, млрд дол. США; 4 – зміна доходів біотехнологічної галузі США, млрд. дол. США [3]

Так, відповідно до рис. 3.7.2 (а), у 2012 р. приріст доходів біотехнологічної галузі становив 5,46% від загального приросту ВВП, а частка доходів галузі складала 2% від ВВП. У 2010 р. ця частка становила майже 8% через загальний низький ріст економіки США.

На рис. 3.7.2 (б) зображене зростання ВВП США та доходів біотехнологічного сектору країни у поточних цінах. Дані за 2009 р. відсутні через негативний загальний приріст ВВП того року (інфляцію не враховано).

Як бачимо, незважаючи на значне коливання ВВП, зокрема – негативний показник приросту під час фінансової кризи, загальна динаміка доходів біоіндустрії США залишалася позитивною та розвивалася за тенденцією зростання. Саме тому за рівнем та темпом розвитку біотехнологія США займає найпершу сходинку у світі.

Про перспективність біотехнологічного сектору свідчить розмір заробітної плати дослідників-біотехнологів в США. У 2015 р. середня річна заробітна плата біотехнолога в цій країні становила 82150 дол. США, а середня годинна ставка за роботу такого спеціаліста складала 24 дол. США [4; 5]. Середня річна заробітна плата в США становить 46120 дол. США [Помилка! Джерело посилання не знайдено.], а отже, річна винагорода за працю фахівців-біотехнологів майже вдвічі вища за середню річну заробітну плату в США. Середня заробітна плата фахівця-початківця у сфері біотехнологій наразі становить близько 75 тис. дол. США; спеціалісти з досвідом роботи від 5-ти до 10-ти років можуть розраховувати на річну ставку розміром приблизно 82 тис. доларів; якщо ж людина має великий досвід роботи у біотехнологіях (10-20 років), її заробітна плата на рік складає близько 91 тис. дол. США; експерти з біотехнологій, що мають досвід роботи в галузі понад 20 років, в середньому отримують заробітну плату розміром 96 тис. дол. США (рис. 3.7.3).

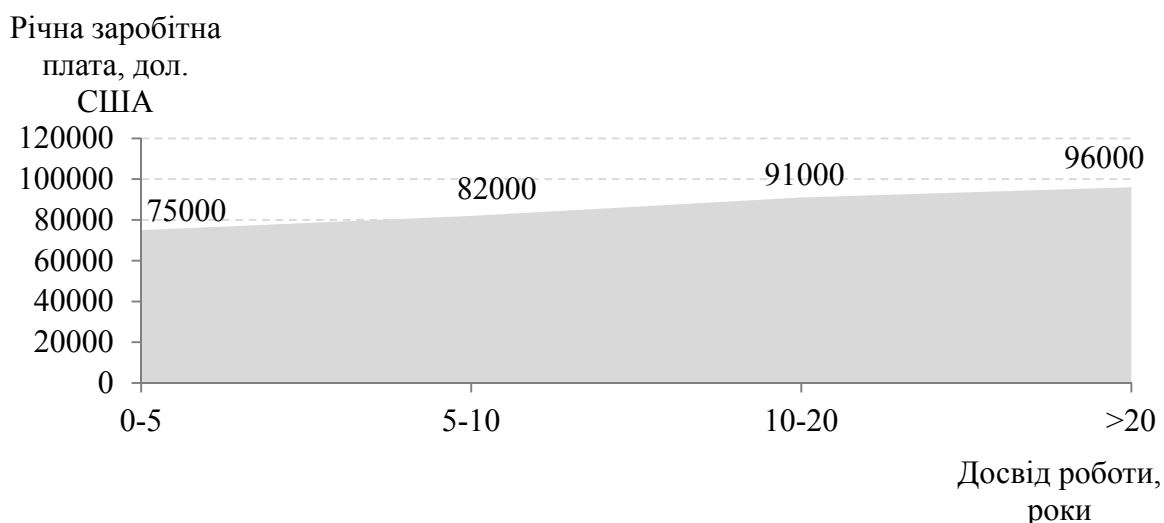


Рис. 3.7.3. Середня річна заробітна плата біотехнологів у США
[Помилка! Джерело посилання не знайдено.]

Відповідно до іншої оцінки, середня річна заробітна плата біотехнолога в США станом на листопад 2015 р. становила 140 тис. дол. [8].

3.7.2. Напрямки розвитку біотехнологій у провідних країнах Європи

Роль біотехнологій у науково-технічному та соціально-економічному розвитку Європи теж не варто недооцінювати, оскільки в рамках ЄС вже на початку XXI століття був взятий курс на розвиток біотехнологічного сектору як одного з найбільш перспективних інноваційних напрямків. Мова йде про документ «Стратегія для Європи – науки про життя і біотехнології», схвалений Єврокомісією у 2002 р. і покликаний стати «азбукою» для всіх членів ЄС у розробці національних документів та програм з біотехнологій [9].

Наступним кроком у розвитку європейської біоекономіки стала розробка документів «Європейська біоекономіка до 2030» як частина Стратегії «Європа 2020», а у 2012 р. на теренах ЄС було представлено документ «Інновації для сталого зростання: біоекономіка для Європи», що пояснює необхідність та важливість впровадження біотехнологій у національні економіки задля успішної взаємодії людини та навколишнього середовища.

Завдяки такій потужній інституційній підтримці біоекономіка Європи продовжує набирати оберти, стаючи окремим та самостійним сектором економіки, що забезпечує створення нових робочих місць та залучення інвестицій (табл. 2).

Варто зауважити, що до європейського біотехнологічного кластера за методикою Ernst&Young відносяться не тільки країни ЄС (а саме: Австрія, Бельгія, Велика Британія, Данія, Ірландія, Іспанія, Італія, Німеччина, Нідерланди, Польща, Фінляндія, Франція, Чехія, Швеція), але й інші країни Європи і решти регіонів світу, де розвиваються біотехнології (як, наприклад, Норвегія, Швейцарія, Ізраїль, країни СНД). Ще три великі кластери відповідно до цієї методики сформовані у США, Австралії та Канаді.

Порівнюючи статистичні дані, які базуються на статистичних відомостях про публічні компанії США та країн Європи і наведені у табл. 3.7.1 і табл. 3.7.2, можна зробити висновок, що сукупні доходи європейської біоекономіки у 2015 р. становили лише чверть доходів біоекономіки США.

Таблиця 3.7.2

Біоекономіка Європи, млрд дол. США

Показники	2015	2014	%, зміна показника за рік
Відомості публічних компаній			
Доходи	25	24	4%
Витрати на наукові розробки і дослідження	6,2	5,6	11%
Чистий дохід	0,9	3,2	-72%
Ринкова капіталізація	182.1	162.5	12%
Кількість працівників	72160	61320	18%
Фінансування			
Капітал, залучений публічними компаніями	7,4	7,2	4%
Кількість розміщень (IPO)	33	34	-3%
Капітал, залучений приватними компаніями	2,5	2,1	21%
Кількість компаній			
Публічні компанії	234	202	16%
Приватні компанії	2025	202	-2%
Разом	2259	2268	0%

Джерело: [1].

Також варто відзначити, що вкрай вагоме місце у європейській біоекономіці наразі займають ірландські біотехнологічні компанії. Так, наприклад показник зміни чистого доходу галузі протягом 2014–2015 рр. дорівнює -72%, що є наслідком падіння доходів ірландської компанії Shire у розмірі близько 2 млрд дол. США. Причиною цього стала необхідність відкликання контракту щодо злиття з компанією AbbVie (США) через зміну порядку проведення таких операцій Міністерством фінансів США. Загалом стійке зростання біотехнологічного сектору Європи протягом 2011–2015 рр. відбувалося саме завдяки злиттю та поглинанню компаній галузі.

Варто додати, що серед дослідників існує значна різниця у підходах до визначення галузей, що відносяться до біотехнологічного сектору, а отже, і до оцінки сукупних річних доходів цього сектору.

Так, на відміну від аналітиків компанії Ernst&Young, дослідники Біоконсорціуму вважають, що до сектору біотехнологій входять продукти харчової, рибної промисловості, сільського та лісового господарства [10Помилка! Джерело посилання не знайдено.]. Використовуючи такий підхід, їм вдалося оцінити сукупні річні доходи ринку біотехнологій у 28-ми країнах ЄС станом на 2013 р. і отримати суму у 2,1 трлн євро.

Половину біоекономічного товарообігу становили продукти харчової промисловості, майже чверть зайняв первинний сектор (сільське та лісове господарство), а до іншої чверті увійшли галузі, в основі яких лежить використання біосировини (biobased industries), а саме: хімічна промисловість, виробництво пластиків, фармацевтика, папір та паперові вироби, лісогосподарський сектор (виробництво меблів, деревообробна, целюлозно-паперова промисловість та друкарство [11Помилка! Джерело посилання не знайдено.]), легка промисловість, біопаливо та біоенергетика (рис. 3.7.4).

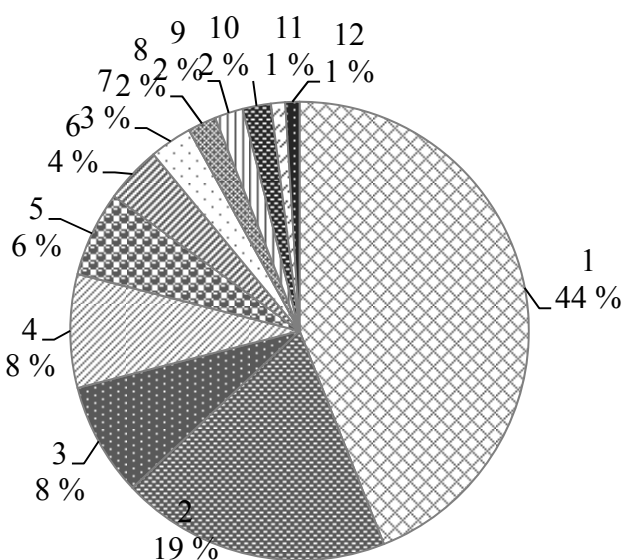


Рис. 3.7.4. Розподіл доходів біоекономіки ЄС-28 по галузях у 2013 р.: 1 – продукти харчової промисловості; 2 – сільське господарство; 3 – лісогосподарський сектор; 4 – папір та паперові вироби; 5 – напій; 6 – біоелектрика; 7 – легка промисловість; 8 – лісове господарство; 9 – хімічна промисловість і виробництво пластиків; 10 – фармацевтика; 11 – тютюнові вироби; 12 – біопаливо [10]

Розподіл трудових ресурсів, які зайняті у біоекономіці ЄС, помітно відрізняється від розподілу доходів сектору. Загалом, відповідно до підходу дослідників Біоконсорціуму, у біотехнологічному секторі ЄС задіяні 18,3 млн осіб, 56% яких зайняті у сільськогосподарській біотехнології, 25% – у харчовій (включаючи виробництво напоїв та тютюнових виробів), 7% – у виробництві деревини та меблів із неї, 4% – у виробництві паперу та паперових виробів (рис. 3.7.5).

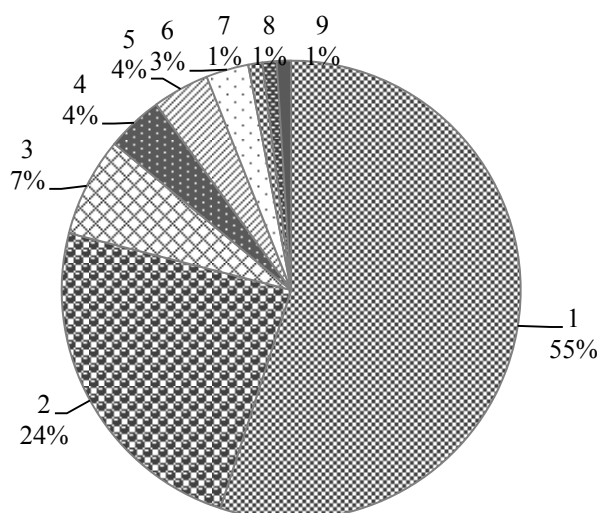


Рис. 3.7.5. Розподіл осіб, зайнятих у біоекономіці ЄС-28, 2013 р.: 1 – сільське господарство; 2 – харчова промисловість, у т.ч. напої та тютюнові вироби; 3 – виробництво деревини та меблів з неї; 4 – легка промисловість; 5 – виробництво паперу та виробів з нього; 6 – лісове господарство; 7 – рибне господарство та аквакультура; 8 – хімічна промисловість, біофармацевтика, біопластики; 9 – біопаливо та біоелектрика [10]

Порівнюючи структуру доходів та зайнятості у біоекономіці ЄС, слід зазначити, що наразі найбільшою продуктивністю праці характеризуються галузі застосування біотехнологій, які тільки формуються, – біопаливо та біоелектрика (табл. 3.7.3).

Таблиця 3.7.3

**Доходи, зайнятість населення та продуктивність праці
у біоекономіці ЄС, 2013 р.**

Галузь	Доходи, млн євро	Кількість зайнятих	Продуктивність, тис. євро на 1 зайнятого
Сільське господарство	380024	9735900	39,033
Лісове господарство	35717	515000	69,353
Рибне господарство та аквакультура	11339	228315	49,664
Харчова та тютюнова промисловість	1127338	4305412	261,842
Легка промисловість	77965	743014	104,931
Виробництво деревини та меблів	153118	1132432	135,212
Виробництво паперу та виробів з нього	178442	626109	285,001
Хімічна промисловість, фармацевтика, виробництво біопластиків	52753	163544	322,562
Біопаливо	8374	12072	693,671
Біоелектрика	11551	21829	529,158

Розраховано автором.

Натомість друга за кількістю зайнятих галузь – сільське господарство – має найменшу продуктивність праці, що свідчить про те, що біотехнології, які у ній використовуються, не передбачають суттєвого підвищення доходів, оскільки ця галузь є початковою у ланцюгу доданої вартості.

Аналітичний огляд біотехнологічного сектору США та країн Європи дозволяє зробити висновок про те, що ключовим гравцем на міжнародному ринку біотехнологій є США, які за усіма основними грошовими та кількісними показниками випереджають європейські країни.

Так, витрати на наукові дослідження і розробки в США більше ніж у п'ять разів вищі за аналогічні витрати урядів європейських країн. Чистий дохід публічних компаній біотехнологічного сектору США у 15 разів перевищує європейський, а кількість таких компаній в США майже вдвічі більша за кількість біотехнологічних компаній в Європі. У біоекономіці США задіяно також майже вдвічі більше фахівців, аніж у біотехнологічному секторі Європи (табл. 3.7.4).

Більш детальний розгляд біотехнологічної галузі в Європі дозволяє виокремити певні кластери відповідно до галузевої спеціалізації країн. Загалом можна сказати, що біотехнологічна спеціалізація в країнах ЄС відображає їх історичні, територіальні та економічні особливості. Так, у Румунії, Греції, Польщі, Словенії, Ірландії, Португалії та Хорватії більше 60 % осіб, зайнятих у біотехнологічному секторі, працюють в галузі сільського господарства.

Таблиця 3.7.4

**Порівняльна характеристика біотехнологічного сектору
США та країн Європи**

Відомості публічних компаній, млрд дол. США	США	Європа
Доходи	107,7	25
Витрати на наукові розробки і дослідження	33,9	6,2
Чистий дохід	15,6	1
Ринкова капіталізація	889,3	182,2
Кількість працівників	131690	72160
Кількість публічних компаній	436	234

Джерело: [1].

У Нідерландах, Бельгії, Франції, Данії, Німеччині, Італії, Великій Британії, Іспанії та Люксембурзі доходи, отримані у секторі харчової біотехнології, є значно вищими за аналогічний середній показник по країнах ЄС. Крім того, у цій групі країн річний дохід біохімічної промисловості становить більш ніж 260 тис. євро на одного працівника. Поняття «біохімічна галузь» включає біохімію, біофармацевтику та виробництво біопластиків.

У Фінляндії, Швеції, Латвії та Естонії більше ніж 40 % доходів біоекономіки формуються у сфері лісового господарства, виробництва деревини та меблів і целюлозно-паперовій промисловості. Швеція та Фінляндія

також орієнтовані на біохімічну промисловість, високий рівень розвитку якої притаманний країнам другої групи.

Для Болгарії, Чехії, Угорщини, Литви, Мальти та Словаччини важко визначити певну спеціалізацію у розрізі біоекономіки. В Австрії, незважаючи на стрімкий розвиток біохімічної промисловості, відсутня тенденція до зростання сільськогосподарської та харчової галузей як частин біоекономіки, тому цю країну не було включено до другої групи. Полярно протилежна ситуація характерна для Кіпру, а отже, його теж не віднесено до жодної з вищеописаних груп країн [12].

Одним з кількісних показників, за допомогою якого можна порівняти європейські країни у розрізі ступеня розвитку комерціалізації біотехнологій, є кількість біотехнологічних компаній (рис. 3.7.6).

Найбільш прогресивними країнами ЄС з точки зору розвитку та комерціалізації біотехнологій вважаються Німеччина та Велика Британія. Масштабне зростання галузі у Німеччині почалося приблизно з середини 1995 рр., разом із ухваленням програм «BioRegio» та «BioProfile» [14].

Перша програма мала на меті географічну детермінацію галузі, тобто була орієнтована на розвиток та підтримку біорегіонів, або біокластерів.

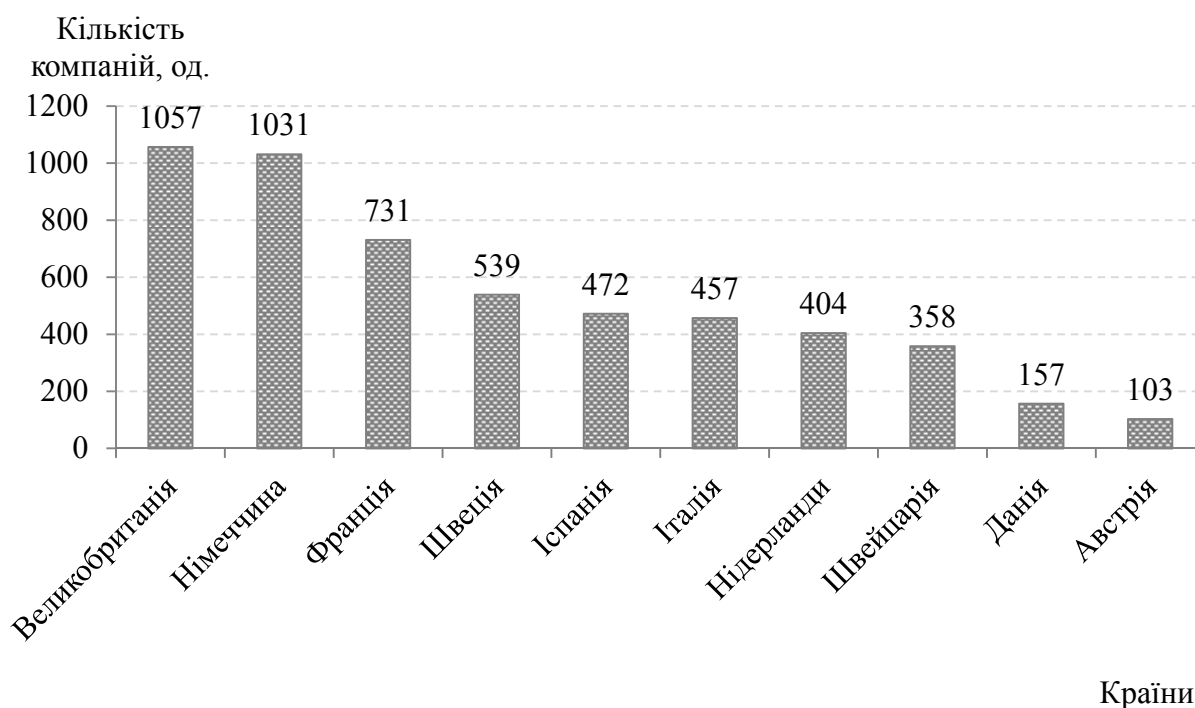


Рис. 3.7.6. Загальна кількість біотехнологічних компаній у деяких країнах Європи у 2016 р. [13Помилка! Джерело посилання не знайдено.]

Завданням другої програми був вибір найбільш перспективних підгалузей біотехнології, одним з яких стала біофармацевтика. Трохи пізніше розпочалася

програма «BioFuture», яка була спрямована на підтримку молодих підприємців та фахівців у галузі біотехнологій.

Особливе значення мала ініціація програми «BioChancePLUS», яка стала з'єднувальною ланкою між фундаментальними біотехнологічними дослідженнями та їх запровадженням у виробництво, тобто їх комерціалізацією. Таку практику підтримки зв'язку між наукою та бізнесом Німеччина продовжує імплементувати і зараз, створюючи спільні R&D програми для державних, наукових та бізнес-структур [15].

На рис. 3.7.7 проілюстровано динаміку зростання сукупних річних доходів німецьких компаній біотехнологічної галузі та їх витрат на наукові дослідження і розробки. Варто зауважити, що дані станом на 2016 р. вказані як прогностні, оскільки фактичних статистичних відомостей за минулий рік наразі немає у відкритому доступі.

Загалом біотехнологічна індустрія є стратегічним пріоритетом для економічного та інноваційного розвитку Німеччини та фокусується переважно на удосконаленні діагностики, розробці лікарських препаратів та розвитку профілактичної медицини у розрізі біомедичних досліджень та охорони здоров'я.

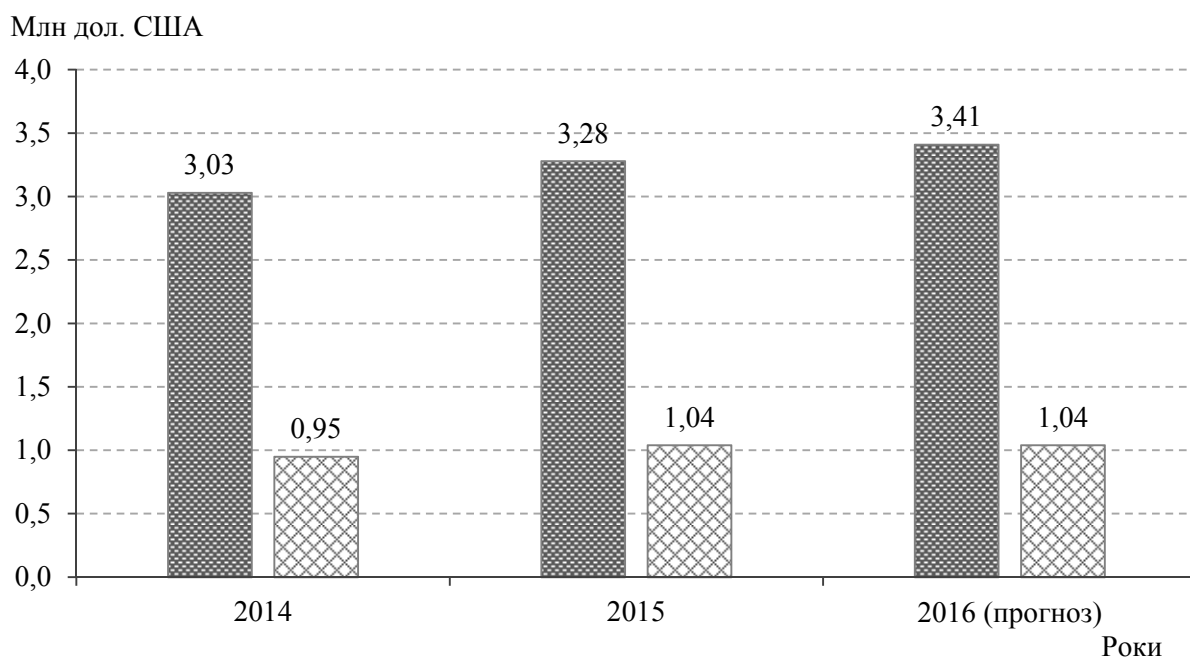


Рис. 3.7.7. Сукупні річні доходи та витрати на наукові дослідження і розробки біотехнологічних компаній Німеччини: 1 – сукупні річні доходи компаній біотехнологічної індустрії; 2 – витрати на наукові дослідження і розробку у сфері біотехнологій [17]

У Великій Британії першочергову роль у розробці та впровадженні досягнень галузі відіграють інноваційні містечка або кластери, які об'єднують науково-дослідні інститути та технологічні підприємства (наприклад, науково-дослідний парк «Норвіч», кампуси «Бабрахам» та «Буш»). Їх підтримку та фінансування забезпечує Дослідницька рада з біотехнологій та біотехнологічних наук (Biotechnology and Biological Sciences Research Council –

BBSRC). Її бюджет у 2014–2015 рр. складав 453 млн фунтів, вона підтримує понад 1600 науковців і 2000 студентів науково-дослідних інститутів. Ця організація заклала підвалини для утворення середовища, у якому біотехнологічні підприємства можуть комунікувати з науково-дослідними установами, таким чином знижуючи свої інноваційні ризики [16].

Аналіз розвитку біоекономіки в провідних країнах Європи доводить, що запорукою їх успіху було утворення певних об'єднань у вигляді кластерів. Отже, побудова механізму ефективної взаємодії між дослідницьким та бізнес-простором, а також кластеризація та об'єднання науково-дослідних центрів задля прискорення розвитку інновацій зумовлюють невідпинне зростання біоіндустрії в Європі.

3.7.3. Особливості розвитку біоекономіки в інших провідних країнах світу

Окрім США та країн Європи, помітне місце у світовому біотехнологічному просторі вдалося обійняти чотирьом країнам – Канаді, Австралії, Індії, Китаю та Японії.

Біотехнологічний розвиток Канади зобов'язаний, перш за все, системному підходу влади до підтримки всіх рушійних сил галузі. Тут мається на увазі і розробка стратегічних документів (один з них – «Цілі і завдання забезпечення біорізноманіття Канади – 2020»), і підвищення інформованості населення для розуміння необхідності впровадження біотехнологій, і підтримка фахівців з біотехнологій, у тому числі й стимулювання імміграції експертів галузі у рамках проекту BioTalent Canada.

Останній являє собою національну інформаційну платформу, створену з метою сприяння розвитку високопрофесійних трудових ресурсів країни у сфері біоекономіки. BioTalent Canada регулярно проводить дослідження ринку праці, виявляє «вузькі» місця та розробляє рекомендації, які б позитивно вплинули на рівновагу між попитом та пропозицією трудових ресурсів в області біотехнологій. Так, наприклад, станом на 2013 р. 33,2% канадських біотехнологічних компаній констатують нестачу необхідних практичних навичок у своїх працівників і вважають це одним з найбільш серйозних викликів для біоекономіки своєї країни у найближчі 3-5 років.

Отже, одним з найголовніших факторів розвитку біоекономіки Канади вважаються трудові ресурси, і саме тому держава і компанії активно інвестують кошти в професійну підготовку фахівців в області наук про життя (Life Sciences). Свідченням доцільності обраної стратегії є той факт, що у 2014 р. біоекономіка займала близько 7% ВВП Канади [18; 19; 20]. **Помилка! Джерело посилання не знайдено.**]

Подібну політику до розвитку біоекономіки застосовує і Австралія. Так, у законотворчій сфері Радою Міністрів з розвитку біотехнологій був ухвалений документ під назвою Національна стратегія розвитку біотехнологій Австралії, а Департамент з розвитку держави, бізнесу та інновацій створив стратегію,

спрямовану на підтримку та розвиток компетенцій фахівця у сфері законотворчості, проектного менеджменту та науково-технічної діяльності у галузях біоінформатики та біостатистики. Подібно до канадського інформаційного майданчика BioTalent Canada, в Австралії успішно функціонує освітній центр «Bio-Link», мета якого – допомога в отриманні освіти у сфері біотехнологій, у тому числі й за кордоном, а також сприяння у працевлаштуванні фахівців. Крім того, ця організація співпрацює з біотехнологічними підприємствами та компаніями різних країн задля комерціалізації біотехнологічних досягнень. Австралія запозичила досвід Великої Британії щодо утворення інноваційних кластерів у сфері біотехнологій. Так, вже майже 30 років у країні функціонує організація «AusBiotec», що об'єднує більше 3000 науковців.

Окремо слід зауважити про особливий режим оподаткування інноваційних біотехнологічних компаній в Австралії: для них впроваджено знижену ставку податку на прибуток (10 %), що, у свою чергу, стимулює прискорення модернізації галузі та полегшення комерціалізації її досягнень. Що ж стосується біофармацевтичних компаній, то для них можлива компенсація витрат на дослідження та розробки обсягом до 43,5 % від загальної суми витрат. Завдяки цьому проведення клінічних досліджень в Австралії є на 60 % дешевшим, аніж у США. Також у 2016 р. уряд Австралії виділив 250 млн дол. США на сприяння комерціалізації біотехнологій у країні [21].

Результатом такого системного підходу до втілення біотехнологічної стратегії стало перетворення Австралії у глобальний центр, що об'єднує провідних дослідників, компанії, інвесторів та партнерів у цілісну біотехнологічну екосистему. Наразі Австралія входить до п'ятірки країн світу за ступенем розвитку біотехнологій, а частка її біотехнологічного сектору в ВВП країни є найбільшою у світі [22].

В Індії під егідою Національної стратегії розвитку біотехнологій для вирішення проблем, пов'язаних з біотехнологічними дослідженнями і розробками, існує велика кількість програм, спрямованих на розвиток фахівців та підтримку досліджень і розробок.

Так, у країні функціонує Дослідницька рада з надання допомоги біотехнологічній промисловості (Biotechnology Industry Research Assistance Council), місією якої є сприяння комерціалізації результатів біотехнологічних досліджень. Крім того, в Індії працює Інформаційна Мережева Система у сфері біотехнологій (Biotechnology Information System Network), що уособлює єдиний інформаційно-освітній майданчик для вчених, а також проводить дослідження у галузі біоінформатики.

Особливої уваги у розрізі досягнень індійської біотехнології заслуговує концепція «біосело» (biovillage), яка була реалізована у кількох індійських селах та мала на меті заборонити використання агрохімікатів. «Біосела» дали поштовх для розвитку екологічної/переробної біотехнології, а саме – для виробництва органічних добрив.

Лідером на сучасному ринку індійських біотехнологій є біофармацевтика, яка займає 62 % ринку. Так, саме Індія є найбільшим світовим виробником

рекомбінантної вакцини гепатиту В [23]. Загалом Індія посідає третє місце за обсягом біотехнологічного сектору в Азії, поступаючись лише Японії та Китаю.

Японія є третьою країною світу після США та Китаю за обсягом біотехнологічного ринку та забезпечує 10% глобального фармацевтичного ринку. Для порівняння, частка США у світовому фармацевтичному ринку становить 39%, а всіх країн Західної Європи – 21%. Також, Японія є другою за обсягами витрат на наукові дослідження і розробки у сфері біотехнологій. Найбільш перспективним напрямком у розрізі біотехнологій в Японії є регенеративна медицина, особливо у сфері онкологічних захворювань, імунотерапії та серцево-судинних хвороб.

Кожен громадянин Японії зобов'язаний брати участь у страхових програмах, ініційованих Управлінням Національного Медичного Страхування Японії. Держава організує велику кількість проектів та програм, спрямованих на самоуправління населення у сфері хронічних захворювань (персоналізована медицина), превентивне лікування та ін. Отже, в Японії, як і в інших розвинутих країнах, важливу роль у розвитку біотехнологій відіграє поширення необхідності застосування досягнень цієї галузі серед всього населення [24; 25].

У КНР сконцентровано 20 % населення Землі та більше ніж 100 міст-мільйонників; у 39 містах проживають понад 2 млн людей. Країна продовжує долати труднощі, пов'язані зі зростанням населення. – від екологічних та інфраструктурних викликів до соціальної нестабільності, пов'язаної з дефіцитом наявних ресурсів. Тому з'явилася нагальна потреба боротися з подібними викликами, і біотехнологія – одна з-поміж невеликої кількості перспективних у цьому контексті індустрій. Тим більше, Китай є масштабним ринком з точки зору потенціального прибутку у галузі біотехнологій навіть за умови низької рентабельності [26].

У 2015 р. уряд Китаю презентував план «Зроблено в Китаї 2025», мета якого полягає у повному оновленні китайської промисловості, підвищенні її ефективності та самодостатності для того, щоб Китай зміг зайняти найвищі щаблі у глобальному виробничому ланцюжку. Цей план містить 10 найбільш пріоритетних галузей, які є стратегічно важливими для країни, і однією з них визнана біофармацевтика та виробництво передових медичних пристроїв.

Сьогодні Китай займає найпершу сходинку серед країн світу в обсягах виробництва вакцин. Китайська національна група з біотехнологій (China National Biotec Group) контролює 80% внутрішнього ринку вакцин та є їх найбільшим світовим виробником.

Загалом фармацевтичний ринок КНР оцінюється приблизно в 150 млрд дол. США; третина цієї суми, тобто 50 млрд дол., витрачається на винахід нових лікарських препаратів, і ця частка постійно збільшується. Це свідчить про поступову переорієнтацію Китаю з виробництва дженериків (біоаналогів), що пов'язане з відносно невисокими ризиками, на дослідження та розробку принципово нових оригінальних лікарських препаратів. Також КНР наразі є другою країною світу (після США) у галузі генетичного секвенування (аналіз генетичної інформації, зокрема, для ранньої діагностики) [27; 28; 29].

3.7.4. Проблеми та перспективи розвитку ринку біотехнологій в Україні

Україна сьогодні поступово залучається до участі у міжнародних інноваційних та дослідницьких проектах, у тому числі й у галузі біотехнологій. На підставі Угоди між Україною та Європейським Співтовариством про наукове і технологічне співробітництво від 4 липня 2002 р. наша держава приєдналася до Рамкових Програм науково-технічного співробітництва ЄС, метою виконання яких є створення Єдиного Європейського Дослідницького Простору (European Research Area – ERA).

У 2015 р. Україна стала асоційованим членом Восьмої Рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020», найбільшої програми ЄС з фінансування науки та інновацій з загальним бюджетом близько 80 млрд. євро, виконання якої триватиме у період 2014–2020 рр. Одним з пріоритетних напрямків програми «Горизонт 2020» є «Індустріальне лідерство», до складу якого входять інформаційно-комунікаційні технології, включаючи мікро-, нанoeлектроніку та фотоніку; нанотехнології; нові матеріали; біотехнології; нову переробну промисловість; космічні технології [3; 4].

Найбільш ємним у грошовому розрізі є вітчизняний ринок біофармацевтики, більше того, він демонструє сталу тенденцію до зростання. Однак разом зі зростанням обсягів споживання зростають і ціни на препарати, що пов'язано зі значною імпортозалежністю фармацевтичного сектору: наразі 70% лікарських препаратів в Україні – іноземного походження [30]. Тому для України вкрай важливо стимулювати та підтримувати національних виробників фармацевтичної продукції з метою подолання проблеми імпортозалежності.

Крім біофармацевтики, Україні вдалося досягти певних успіхів у галузі виробництва біопалива. Вже кілька років Україна активно експортує тверде біопаливо (гранули деревини та паливні брикети): у 2015 р. 76% експорту припало на країни ЄС (Німеччина, Чехія, Румунія, Італія), а 24% – на країни Азії [31].

Перспективним для України є також розвиток сільськогосподарської біотехнології, яка наразі працює не лише для задоволення потреб аграрної галузі (кормові добавки, технології покращення властивостей рослин), а й для розвитку інших видів біотехнологій, наприклад, для біоенергетики. Крім того, помітних успіхів Україні вдалося досягти в області природоохоронної біотехнології, а саме у сфері біодеградації та утилізації відходів.

На думку автора, системна адаптація світового досвіду становлення біотехнологічної галузі допоможе активізувати процес формування біоекономіки в Україні.

Аналіз глобальних тенденцій розвитку та застосування досягнень біоіндустрії дозволяє зробити низку висновків, які було б корисно екстраполювати на українське інноваційне середовище:

1. Беззаперечним лідером галузі є США, яким вдалося не тільки розвинути всі види та підгалузі біотехнологій, відомі в наш час, а й успішно їх комерціалізувати.

2. На теренах Європейського Союзу біотехнологічний сектор визначений як один з найбільш перспективних інноваційних напрямків розвитку країн. В рамках ЄС існує 4 умовні кластери, що відрізняються за типами біотехнологій відповідно до своїх економічних, географічних та історичних особливостей.

3. Шлях будь-якої з країн, яка досягла помітних успіхів у біоіндустрії, базується на системному підході та починався саме з розробки стратегічних документів, які визначали найбільш пріоритетні підгалузі біотехнологій для певної країни та оптимальні методи їх розвитку та вдосконалення.

4. Побудова механізму ефективної взаємодії між дослідницьким та бізнес-простором, а також кластеризація та об'єднання науково-дослідних центрів задля прискорення розвитку інновацій є ключовими факторами, які сприяють комерціалізації результатів біотехнологічних досліджень.

5. Спираючись на досвід канадської платформи BioTalent Canada та австралійського інформаційного майданчика Bio-Link можна зробити висновок про те, що однією з найважливіших інвестицій у розвиток біоіндустрії є всебічна підтримка та розвиток фахівців у галузі біотехнологій.

Список використаних джерел

1. Ernst&Young, Biotechnology Report 2016 [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-beyond-borders-2016/\\$FILE/EY-beyond-borders-2016.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-beyond-borders-2016/$FILE/EY-beyond-borders-2016.pdf).

2. Statista. The Statistics Portal. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.statista.com>.

3. Carlson R. Estimating the biotech sector's contribution to the US economy // Nature Biotechnology. – V. 34. – 2016. – P. 247–255. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.nature.com/nbt/journal/v34/n3/full/nbt.3491.html>.

4. Biotechnologist: Job Description, Duties and Career Outlook [Electronic resource]. – Access mode: http://study.com/articles/Biotechnologist_Job_Description_Duties_and_Career_Outlook.html.

5. Biotechnologist Salary in United States [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.salaryexpert.com/>.

6. National Average Wage Index [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.ssa.gov/oact/cola/AWI.html>.

7. Research Scientist, Biotechnology Salary [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.payscale.com/>.

8. Zusi, K., B. Keener, A. 2015 Life Sciences Salary Survey [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.the-scientist.com>.

9. Life Sciences and Biotechnology – A Strategy for Europe / Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the Economic and Social Committee and Committee of Regions / COM (2002) 27. European Commission, 2002.

10. Piotrowski S., Carus, M., Carrez, D. European Bioeconomy in Figures [Electronic resource]. – Access mode: <http://biconsortium.eu/sites/biconsortium.eu/files/news-image/16-03-02-Bioeconomy-in-figures.pdf>.
11. Forest-based industries [Electronic resource]. – Access mode: https://ec.europa.eu/growth/sectors/raw-materials/industries/forest-based_en.
12. The Bioeconomy in the European Union in numbers [Electronic resource]. – Access mode: https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/JRC97789%20Factsheet_Bioeconomy_final.pdf.
13. Life Science Trend Analysis [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.biotechgate.com>.
14. Federal Ministry of Education and Research. – Official website. – Access mode: <http://www.bmbf.de/en/1024.php>.
15. Груздова Т.В., Юхновська Т.М. Перспективи розвитку сфери фармацевтики та біотехнологій із приєднанням України до Угоди про асоціацію з Європейським Союзом / Т.В. Груздова, Т.М. Юхновська // Український соціум. – 2014. – № 3 (50). – с. 63-77.
16. Biotechnology and Biological Sciences Research Council. – Official website. – Access mode: <http://www.bbsrc.ac.uk/>;
17. Germany – Biotechnology [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.export.gov/article?id=Germany-Biotechnology>.
18. BioTalent Canada. – Official website. – Access mode: <https://www.biotalent.ca/en>.
19. Sequencing the Data. People – Driving Canada's Bio-economy. Labour Market Information Report 2013. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.biotalent.ca/sites/biotalent/files/PDF/Sequencing/index.html#p=1>.
20. Friesen A. Canadian Biotech Back to Business. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.bloomburton.com>.
21. Cannon L., Australia is Becoming a Life Science Hub. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://lifesciencenetwork.com>.
22. Investment opportunities. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ausbiotech.org>.
23. India Brand Equity Foundation, Biotechnology (report). – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.india-opportunities.es/archivos/publicaciones/ Biotechnology-January-2016.pdf>.
24. Liu S. Japan's Rising Demand for Protein Drug Manufacturing and Regenerative Medicine Boom Capture Attention of Major Biotech Companies. - [Electronic resource]. – Access mode: <http://press.trendforce.com>.
25. Bhele N. Japan has led rest of Asia in demand for APIs. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://saffronmedia.in/eMagazines/ISA/2016/ISAApr01152016/index.html>.
26. Greenwood J. China: The Intersection of Innovation. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.bio.org>.
27. Kennedy S. Made in China 2025. – [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.csis.org/analysis/made-china-2025>.
28. Ernst&Young. Life Sciences Sector Update. Asia-Pacific and Japan 2016. – [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-life-sciences-sector- update-asia- pacific-and- japan/\\$FILE/ey-life-sciences-sector- update-asia-pacific-and- japan.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-life-sciences-sector- update-asia- pacific-and- japan/$FILE/ey-life-sciences-sector- update-asia-pacific-and- japan.pdf).

29. Lee M. China's Biotech Market is Heating Up. – [Electronic resource]. – Access mode: <http://technode.com/2016/11/09/chinas-biotech>.

30. Державний реєстр лікарських засобів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.drlz.com.ua/>.

31. Popadynets N., Maksymiv Yu. Development of the market of solid biofuel in Ukraine under current conditions // Economic Annals-XXI. – 2016. – № 159 (5-6). — p. 93-96.

3.8. Перспективи впровадження концепції «розумного сталого міста» в Україні як механізму подолання глобальних викликів в умовах нової промислової революції

Міста ХХІ ст. набувають все більшого значення в економічному, соціальному та політичному планах. Більшість ресурсів сьогодні споживається саме у містах. Так, близько 75% світових енергетичних резервів споживається у містах, вони викидають близько 80% CO². Але в той же час виробляють близько 70% світового валового продукту [1].

Люди переїжджають до міст із надією на кращі можливості та кращий рівень життя. Проте через швидке розростання міст перед їх мешканцями постають ряд викликів (затори, збільшення попиту на обмежені ресурси, забруднення тощо), які необхідно вирішувати у розумний спосіб.

Розвиток міст ХХІ століття відбувається під впливом наступних чинників:

- індивідуалізм. Міста стають територіями із несхожими, неформальними, інтерактивними та інтернаціональними мешканцями, чий інтереси та потреби вимагають індивідуального підходу;
- глобалізація, що є як фактором стратегічних переваг, так і фактором значних ризиків;
- акселерація усіх процесів, що відбуваються під впливом ІКТ та постійний пошук можливостей для зростання та розвитку;
- активний розвиток високих технологій у поєднанні із зменшенням їх вартості. За даними звіту «Вимірювання Інформаційного Суспільства — 2016», швидко зростає кількість абонентів фіксованого та мобільного доступу до Інтернету. Близько 95% населення земної кулі вже вкриті мобільними мережами, а близько 40% населення користуються Інтернетом [2];
- економічно ефективні способи обробки великої кількості даних, що отримують міста, надають кращі можливості для розуміння, прогнозування та поширення міських функцій;
- демографічні зміни (старіння населення у розвинутих країнах та високий приріст населення у країнах, що розвиваються);

– урбанізація та міграція. За даними Фонду Народонаселення ООН, 2008 став роком коли більше 50% населення (3,3 млн.) проживали в міських районах. Очікується, що до 2050 року цей показник зросте до 70% [3];

– тенденція «децентралізації», оскільки політичні обов'язки центрального уряду делегуються місцевим лідерам. Завдяки збільшенню відповідальності та розширенню повноважень, міста мають право та можливість визначати свій власний успіх, та знайти своє місце в національному та міжнародному конкурентному середовищі.

Дані факти підкреслюють економічну, соціальну та екологічну важливість міст і ставлять питання можливості забезпечити подальший сталий розвиток міст беручи до уваги всі умови.

3.8.1. Концепція розумного сталого міста

У 90-х роках у якості можливого рішення виникає та поширюється концепція «Розумних міст». Що перш за все пов'язано із активним розвитком та поширенням інформаційних та комунікаційних технологій у поєднанні із їх поступовим здешевленням.

Сьогодні концепція «Розумного міста» розвивається по усьому світу та досліджується академічним (Кохен Б., Джиффінджер Р., Ломбарді П., Мюррей А., Міневич М. та Абдулаєв А.), інституційним (IESE, European Commission, ITU, OECD, UN-Habitat) та приватним секторами (Ericsson, Huawei, Microsoft).

Так, Хабітат-ООН (Програма ООН із населених пунктів) започаткував кампанію «Ініціативи 100 міст», що являє собою форум найкращих історій про зміни у містах, що прагнуть до більш сталого та розумного майбутнього.

Нещодавно ухвалений «Порядок денний сталого розвитку – 2030» основну увагу приділяє питанням пов'язаним зі сталим розвитком, зокрема було поставлено за мету «зробити міста та людські поселення інклюзивними, безпечними, відновлювальними та сталими» (Ціль 11) [4].

У 2013 році з'явилася група із вивчення розумних сталих міст в Міжнародному союзі електрозв'язку.

Очевидна зацікавленість та задіяність широкого кола учасників, що дозволяє нам виділити основних акторів процесу (рис. 3.8.1).

Кожна зі сторін має свої цілі та стикається із певними викликами, що наведені у табл. 3.8.1.

Зважаючи на той факт, що концепція є доволі новою та такою, що продовжує розвиватися, основною проблемою є саме відсутність єдиної погодженої термінології. Це призводить до того, що розумні міста існують у різних формах та мають різні характеристики. Так, можна зустріти різні поняття — «Електронне місто», «Місто знань», «Зелене місто», «Креативне місто», «Цифрове місто», що так чи інакше пов'язують інформаційно-технологічні трансформації із економічними, політичними та соціально-культурними змінами.

Безперечно технологічні рішення лежать в основі ідеї «Розумного міста», проте поняття «розумності» не обмежується лише використанням новітніх технологій.



Рис. 3.8.1. Учасники концепції «Розумне місто». Складено автором

У своїй роботі Caraglio та Del Bo (2009) стверджують, що доступність та якість ІКТ інфраструктури є необхідною, але недостатньою умовою розумного міста [6].

Nam and Pardo (2012) у своєму дослідженні розглядають «Розумне місто» у трьох вимірах: технологічному, інституційному та людському [7].

1) Технологічний вимір — акцентує увагу на мобільних та розумних технологіях, фізичній та цифровій інфраструктурі. Передбачається комерційне застосування та поширення розумних продуктів і рішень.

Таблиця 3.8.1

Цілі та виклики учасників процесу

Актор	Цілі	Виклики
1.	2.	3.
Міська адміністрація	<ul style="list-style-type: none"> – підвищення ефективності та сталості, – подолання урбаністичних викликів. 	<ul style="list-style-type: none"> – обмежені бюджетні ресурси; – зростання потреб мешканців міст у прозорості та залученості до управління містом; – тиск з боку місцевих, національних та міжнародних угод та зобов'язань; – нестача кваліфікованих кадрів та брак координації дій.

Продовження таблиці 3.8.1

1.	2.	3.
Національні та регіональні уряди	<ul style="list-style-type: none"> – гарантування збереження ресурсів (природних та економічних); – покращення добробуту населення та забезпечення усім рівного доступу до послуг. 	<ul style="list-style-type: none"> – зростання потреб мешканців міст у прозорості та залученості до управління; – тиск з боку міжнародних угод та зобов'язань щодо сталого розвитку та кліматичних змін; – нестача спеціалістів та погана комунікація між різними міністерствами.
Постачальники комунальних послуг	<ul style="list-style-type: none"> – підвищення ефективності внутрішніх процесів, – передбачуваність потреб споживачів, – зменшення втрати ресурсів (води, газу, енергії) в ланцюгах постачання. 	<ul style="list-style-type: none"> – нестача компетенції; – брак досвіду; – проблема введення нових технологій (витрати часу та фінансових ресурсів); – корупція.
ІТ компанії	<ul style="list-style-type: none"> – пошук нових ринків для розвитку та тестування із подальшим впровадженням розумних рішень. 	<ul style="list-style-type: none"> – труднощі у доступі до конкурсів надання міських послуг; – бюрократичні бар'єри та корупція.
Неурядові організації	забезпечення соціальної сталості, інклюзивності та рівності на локальному та національному рівнях.	<ul style="list-style-type: none"> – обмежені ресурси (економічні, людські тощо); – обмежений вплив на місцеві, національні та міжнародні порядки денні (лише консультативний характер).
Міжнародні, регіональні організації	<ul style="list-style-type: none"> – забезпечення соціальної сталості, інклюзивності та рівності на локальному та національному рівнях; – розбудова нових бізнес-моделей для управління містами. 	залежність від органів, що підтримують дану організацію, тож здатність приймати незалежні рішення доволі обмежена.
Академічний сектор	розвиток нової області досліджень задля покращення функціонування міст та добробуту мешканців.	<ul style="list-style-type: none"> – недостатня комунікація із бізнес- та державним секторами; – певна відірваність від реальності (занадто високий рівень теоретизації); – недостатність фінансування.
Громадяни та громадські організації	<ul style="list-style-type: none"> – покращення якості життя та доступу до послуг; – безпосередні бенефіціари концепції. 	<ul style="list-style-type: none"> – низький рівень залученості до діалогу та до процесу прийняття рішень; – брак знань та навичок в області ІКТ та «розумних сталих міст».

Джерело: [5].

Наприклад, розумні будинки, що наповнені сенсорами, мобільними терміналами та розумними мережами. Метою є побудувати високотехнологічне інтенсивне місто, що успішно встановлює та забезпечує зв'язки між людьми, інформацією та інфраструктурними складовими міста.

Відповідні концепції: «Електронне місто», «Віртуальне місто», «Інформаційне місто».

2) Людський вимір. Концепції, в яких домінує даний компонент, передбачають, що креативність та креативний клас є ключовими складовими для розвитку міст. Оскільки усі іноваційні/розумні рішення генеруються креативним класом, то основною метою для міст має бути залучення та «виращування» цього креативного класу, а також максимальне використання людського потенціалу. Обов'язковою умовою є створення клімату для розвитку та приваблення креативного класу.

Глезер та Беррі (2006) у своїх дослідженнях доводять, що найшвидші показники росту досягаються містами з великою часткою освіченого населення.

Відповідні концепції: «Місто знань», «Креативне місто», «Інтелектуальне місто».

3) Інституційний вимір. Включає розумне управління та політику для побудови розумного суспільства, в якому кожний учасник (уряд, приватний сектор, громадянин) розуміє потенціал ІКТ та бажає використовувати їх для перетворення оточуючого середовища на краще місце для життя та розвитку. Місто намагається покращити якість та ефективність послуг, що надаються громадянам, заохочуючи прозорість та підзвітність.

Відповідні концепції: «Розумне суспільство», «Стале місто», «Зелене місто».

Проте в ідеалі необхідний комплексний підхід, що поєднує усі 3 концепції для побудови розумного міста (рис. 3.8.2).

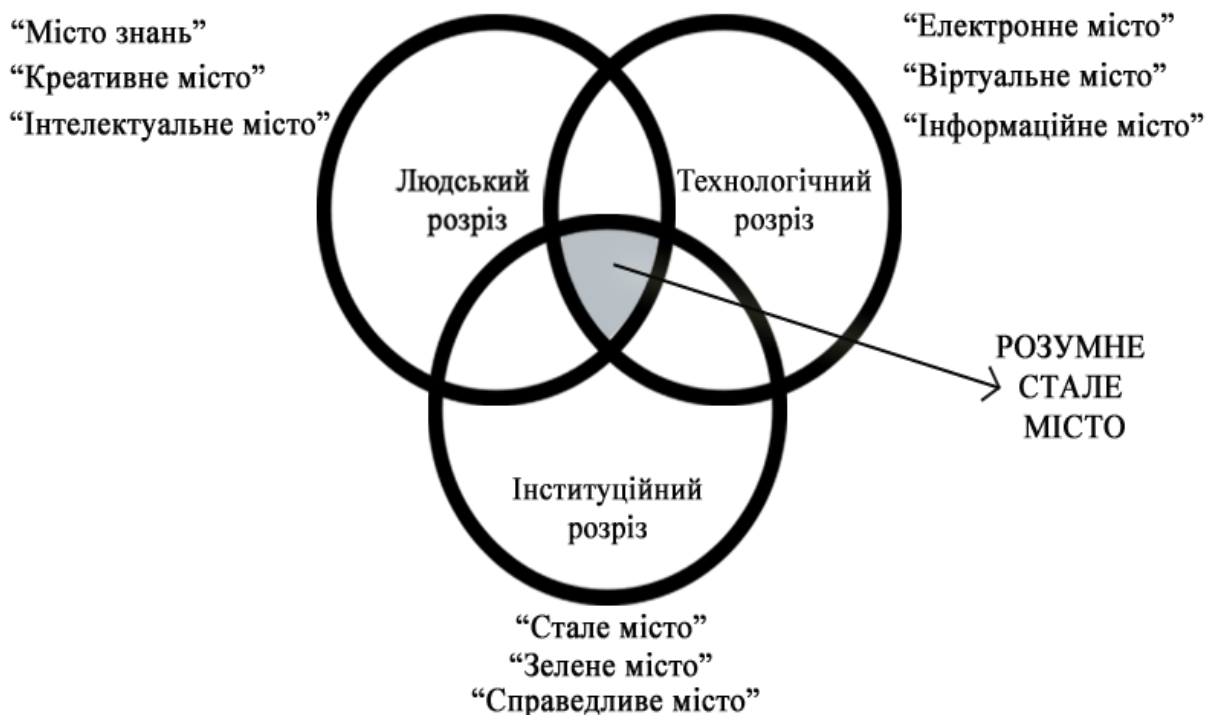


Рис. 3.8.2. «Розумне стале місто» за дослідженням Nam та Pardo [7]

У таблиці 3.8.2 наведено складові «Розумного міста» за різними джерелами.

Таблиця 3.8.2

Основні елементи/складові «Розумного міста»

Елементи/складові	Джерело (автор/рік)
П'ять типів капіталу, що є необхідними для розвитку «Розумного міста»: 1) Економічний (ВВП, галузеві переваги, міжнародні транзакції, іноземні інвестиції); 2) Людський (талант, інновації, креативність, освіта); 3) Соціальний (традиції, звичаї, релігія, сім'я); 4) Інституційний (громадське залучення, адміністративна влада, вибори); 5) Екологічний (енергетична політика, управління водними ресурсами та відходами тощо).	Barrionuevo et al., 2012
1) Людський капітал (кваліфікована робоча сила); 2) Інфраструктурний капітал (високотехнологічні комунікаційні засоби); 3) Соціальний капітал (інтенсивні та відкриті мережеві зв'язки); 4) Підприємницький капітал (креативна та ризикова діяльність).	Kourtit and Nijkamp, 2012
1) Відкритість: інформація має бути доступною та такою, що стимулює громадську активність; 2) Інновація послуг: використання ІКТ для розвитку медицини, освіти, транспорту тощо; 3) Партнерство: партнерство для побудови ефективних розумних міст між урядом, місцевою владою, приватними інститутами, неурядовими організаціями, пряме/непряме залучення, контрактна/аутсорсингова форма; 4) Інтеграція: доступ до розумних послуг через множинність пристроїв та платформ; 5) Управління: стратегія, політика та інфраструктура, що включає канали оцінки та зворотного зв'язку за допомогою ІКТ.	Lee, J. H. Hancock, M. G., Hu, M., 2012
1) Розумна економіка; 2) Розумна мобільність; 3) Розумне оточуюче середовище; 4) Розумні люди; 5) Розумний спосіб життя; 6) Розумне управління.	Giffinger R. et al., 2007
1) Технології (інфраструктура матеріальна та нематеріальна); 2) Люди (креативність, різноманіття, освіта); 3) Інститути (управління та політика).	Nam and Pardo, 2012
1) Економічна складова. Здатність генерувати доходи та забезпечувати робочі місця; 2) Соціальна складова. Здатність забезпечувати добробут (безпеку, здоров'я, освіти тощо); 3) Природоохоронна складова. Здатність захистити майбутню якість та відновлюваність природних ресурсів; 4) Управлінська складова. Здатність забезпечувати умови стабільності, демократії, участі та справедливості.	Міжнародний союз електро-зв'язку, 2016

Джерело: [8, 9].

Узагальнюючи вищезазначені факти, теоретична модель Розумного сталого міста може бути представлена наступним чином (рис. 3.8.3).

Міжнародний союз електрозв'язку (МСЕ) проаналізував близько 120 визначень із різних джерел (академічні дослідження, урядові ініціативи, міжнародні організації, аналітика приватного сектору) та запропонував наступне визначення: «Розумне стале місто — це іноваційне місто, що використовує ІКТ та інші засоби для покращення якості життя, підвищення ефективності міських операцій та

послуг та конкурентоспроможності, при цьому переконуючись, що воно задовольняє потреби сучасного та майбутніх поколінь в економічному, соціальному та екологічному аспектах». Крім того, було виділено шість первинних показників для аналізу: розумний спосіб життя, розумні люди, розумне оточуюче середовище, розумне управління, розумна мобільність і розумна економіка [9].

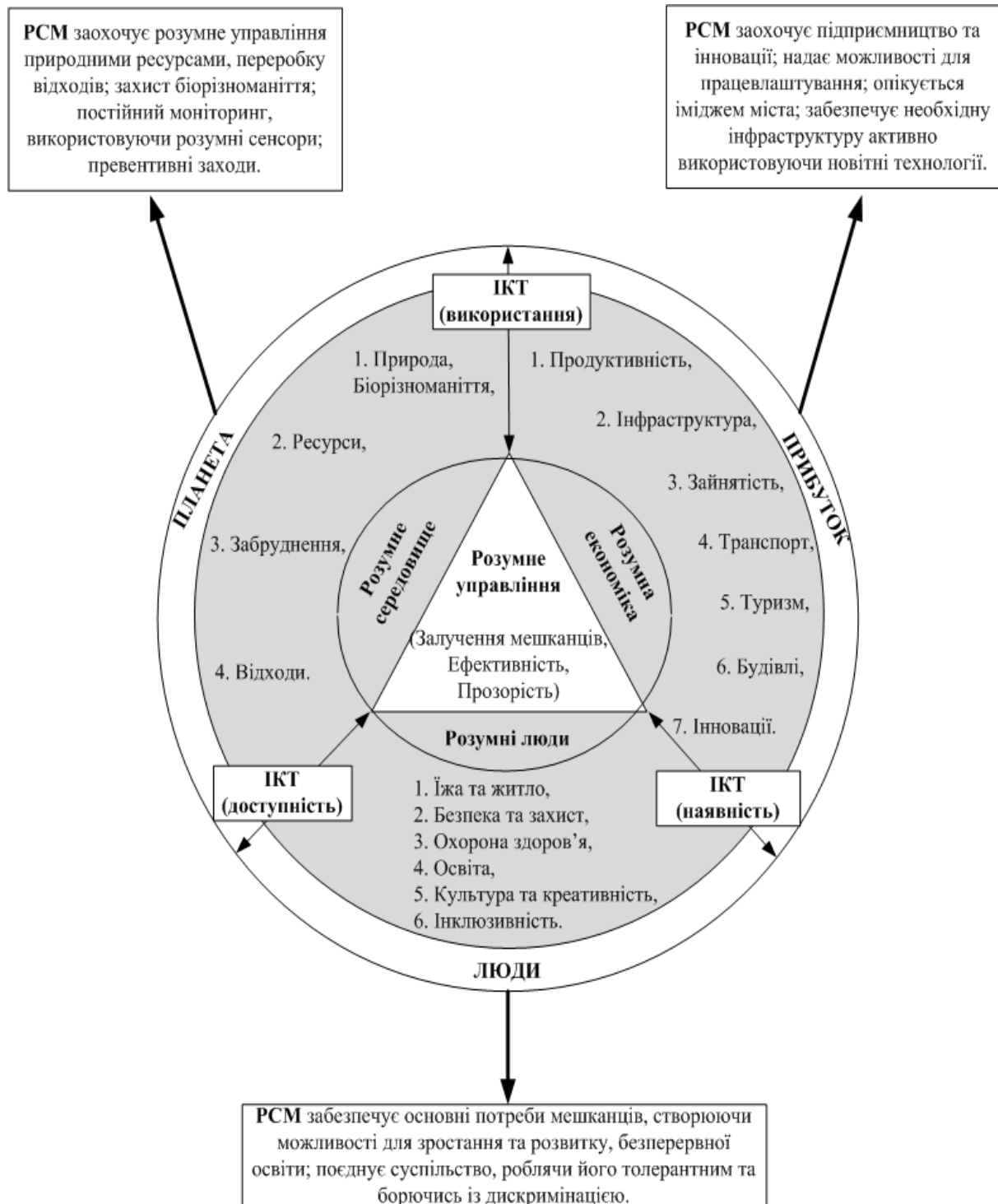


Рис. 3.8.3. Концепція «Розумне стале місто» (авторське бачення)

У «Цифровому порядку денному України — 2020» зазначається, що концепція «смарт-сіті» — це модель міста на основі повномасштабного використання цифрових технологій для поточних проблем міста, його стійкого розвитку та підвищення якості життя громадян [10].

Підсумовуючи, доволі важко надати певне універсальне визначення для розумного/сталого міста, адже це скоріше сутність, що володіє певними невід’ємними характеристиками, що дозволяють зробити життя людей та оточуючого середовища кращим.

Сучасні «Розумні міста» розвиваються під дією наступних тенденцій:

- 1) концепція «смарт-сіті 3.0», яка передбачає, що громадяни активно приймають участь у розбудові та комунікації із бізнес- та державними секторами, а не лише є простими бенефіціарами;
- 2) активне використання концепції «Інтернету речей»;
- 3) активне використання Big Data, що дозволить створити інтелектуальну систему управління містом;
- 4) заохочення розвитку «стартап-ініціатив» та створення «живих лабораторій»;
- 5) використання переваг економіки спільного користування («shared есопому») у розумних містах [9].

Приватне агентство IHS Technology стверджує, що до 2025 року у світі буде налічуватися принаймні 88 розумних міст. У дослідженні було використано наступне визначення «Розумне місто — це місто, що вже інтегрувало або знаходиться на стадії інтеграції ІКТ рішень принаймні до трьох функціональних сфер міста (транспорт та мобільність, енергетика та сталість, фізична інфраструктура, управління, безпека)».

3.8.2. Розумні сталі міста: світова практика

Кожне місто має свій власний шлях розвитку, проте систематизуючи можна виділити три етапи становлення розумних сталих міст. Найповнішим є саме останній етап, де міста створюють продуману та інтегровану концепцію свого розвитку. (рис. 3.8.4).

Провідними містами із впровадження розумних рішень є Барселона, Сінгапур, Стокгольм, Відень, Лондон, Сеул тощо.

У таблиці 3.8.3 наведені міста-лідери для порівняння за різними методологіями, ми обрали індекси, що використовують декілька складових, мають міжнародний характер та складають рейтинги на регулярній основі.

Київ представлений лише в одному рейтингу *Cities in motion index* і займає 143 місце із 181.

У таблиці 3.8.4 наведено інформацію щодо індексів та об’єкта їх вимірювання.



Рис. 3.8.4. Етапи становлення Розумних Сталих Міст [9]

Таблиця 3.8.3

Порівняння міст за індексами «Сталості» та «Розумності»

Arcadis sustainable city index	Cities in motion index	Networked society index	City prosperity index
Цюрих	Нью-Йорк	Стокгольм	Осло
Сінгапур	Лондон	Лондон	Копенгаген
Стокгольм	Париж	Сінгапур	Стокгольм
Відень	Сан-Франціско	Париж	Гельсінкі
Лондон	Бостон	Копенгаген	Париж
Франкфурт	Амстердам	Гельсінкі	Відень
Сеул	Чикаго	Нью-Йорк	Мельбурн
Гамбург	Сеул	Осло	Монреаль
Прага	Женева	Токіо	Торонто
Мюнхен	Сідней	Сеул	Сідней
Кількість міст у рейтингах			
100	181	41	60

Джерело: [11].

Таблиця 3.8.4

Опис обраних для порівняння індексів

Назва індексу	Відповідальна організація	Рік/частота	Кількість міст	Що вимірюється
Arcadis Sustainable Cities Index	Arcadis та Centre for Economic and Business Research (Cebr)	2015/щорічно	100	Міська сталість, що включає компоненти соціального, екологічного та економічного стану міст.
Cities in Motion Index	Іспанська Бізнес-школа IESE	2013/щорічно	181	Майбутня сталість міст та якість життя їх мешканців.
Networked society city index	Ericsson	2011/щорічно	41	Оцінює позицію міста з точки зору: зрілості ІКТ та моделі «Потрійного критерію».
City Prosperity Initiative (CPI)	UN-Habitat	2012	60	Вимірює, як міста створюють та розподіляють соціально-економічні переваги, багатство чи загальні досягнення.

Джерело: [11].

Доволі важко класифікувати розумні рішення, що використовуються різними країнами, через їх велике різноманіття.

Ми склали таблицю 3.8.5 із прикладами найкращих практик за секторами, які можна зустріти у різних країнах світу.

Таблиця 3.8.5

Розумні рішення за секторами економіки

Сектор	Опис	Приклади
1.	2.	3.
Транспорт	Використання сенсорів та аналітики для прогнозування часу прибуття автобуса/поїзду та повідомлення користувачів через СМС чи інформаційні табло. «Розумні парковки» за допомогою встановлених сенсорів можуть нотифікувати користувачів про наявні вільні місця. Сенсори, встановлені у середині транспорту, відправляють повідомлення водію чи власнику про певні негаразди/необхідність запланованого огляду/ремонту транспорту. Розумні електромашини без водіїв тощо.	Fastprk (Барселона), Green Mobility app (EC).
Охорона здоров'я	Додатки із телемедицини, електронна черга та електронні історії хвороби, обмін інформацією про стан здоров'я, управління ресурсами лікарні, оптимізація ланцюжка постачання. Електронні ID браслети для пацієнтів, що дозволяють відстежувати їх місцезнаходження, стан пацієнта (основні показники), управляти процесом прийманням ліків тощо. Віддалене медичне устаткування, встановлене вдома у пацієнтів дозволяє замірювати основні життєві показники без необхідності відвідувати лікарню.	Оцінка симптомів, знаходження найближчої лікарні, вибір лікаря (Лондон), WAALTeR (Відень).

Продовження таблиці 3.8.5

1.	2.	3.
Освіта	Послуги різняться від eLearning до створення поєднаних кампусів. Покращена комунікація, зв'язок, доступність інформації та інші засоби забезпечення безперервності освіти та «освіти через все життя». Створення «живих лабораторій» як тестового середовища.	Портал для онлайн запису до школи (Лондон) та заявок до ВУЗів тощо.
Публічна безпека	Камери спостереження, що активуються сенсорами, відео-аналітика та механізм відстеження та перенаправлення підозрілих спостережень відповідним органам. Розширення можливостей реагування служб рятування, що можуть автоматично відстежувати місцезнаходження того, хто телефонує тощо.	Розумні камери (Сеул), Міська система спостереження (Нью-Йорк).
Будівництво	Використання розумних сенсорів, пристроїв для моніторингу та вимірювальних пристроїв з метою поєднання систем обігріву, освітлення, водопостачання тощо. Надання користувачам можливостей контролювати використання ресурсів будівлями.	Проект Desigo CC від Siemens
Управління містом	Передбачає ряд рішень із автоматизації міських процесів, починаючи від оформлення скарг та завершуючи реєстрацією бізнесу або відновленням водійських прав.	«Єдине вікно» для отримання послуг бізнесом (Сеул), для надання відгуків щодо роботи органів влади (Сінгапур).
Управління відходами	Використання сенсорів (для відстеження заповненості баків або наявності небезпечних відходів), автоматичні повідомлення та поліпшення кооперації між місцевими службами з метою підвищення ефективності збирання та переробки сміття.	Електронний контроль за переробкою сміття (Стокгольм).

Джерело: [12].

3.8.3. Розумні сталі міста: український аспект

Концепція «Розумного сталого міста» набуває надзвичайної актуальності в Україні. Передовими містами із впровадження виступають Київ, Львів, Харків, Вінниця, Дніпро. Проте неможливо впроваджувати дану концепцію у невідцифрованому суспільстві.

За даними МСЕ, в Україні нараховується 144 мобільних підключення на 100 жителів і показник продовжує зростати. Проте лише 48,8% населення користуються інтернетом, що значно нижче ніж аналогічний показник в європейських країнах. Більшість людей у сільській місцевості не мають доступу до інтернету та необхідних навичок.

За Індексом розвитку ІКТ, Україна посідає 79 місце із 176, маючи показник 5.31 за десятибальною шкалою [13].

Крім того, цікаво оцінити положення України за індексом Електронного урядування. Станом на 2016 рік Україна посідає 62 місце із 193 можливих [14]. Індекс включає три складові: Індекс Он-лайн послуг, Індекс ІКТ інфраструктури та Індекс Людського капіталу. Україна є доволі слабкою в усіх показниках окрім розвитку людського капіталу.

Однією із особливостей розвитку концепції в Україні є активність громадськості та «креативного класу», що працюють доволі часто на волонтерських засадах. Активна фаза розвитку почалася у 2015 році, коли виникають такі осередки, як iGov, система ProZorro для державних закупівель, система он-лайн петицій, е-декларування тощо. Нижче наведено основні розумні рішення, що діють на сьогоднішній день в Україні (табл. 3.8.6).

Таблиця 3.8.6

Опис деяких розумних рішень, що імплементовані в Україні

Назва	Опис
1.	2.
Інтерактивна мапа МАФів	На мапу нанесені легальні торгові точки: МАФи і сезонні торговельні намети із інформацією про реєстраційний номер, площу, адресу, основну сферу діяльності. Планується додати QR-коди, в яких буде зашифровано вичерпну інформацію про споруду.
Бюджет участі	Демократичний процес, який надає можливість кожному жителю брати участь в розподілі коштів місцевого бюджету через створення проектів для покращення міста та/або голосування за них. Будь-який житель міста може подати проект, пов'язаний з покращенням життя в місті, взяти участь у конкурсі, перемогти в голосуванні і спостерігати за тим, як його проект реалізують в рамках бюджету.
Відкритий бюджет	Он-лайн система, яка надає можливість усім бажаючим в реальному часі слідкувати за доходами та витратами міського бюджету, у тому числі за розпорядниками бюджетних коштів.
i-Gov	Платформа надання адміністративних послуг громадянам та бізнесу в режимі он-лайн. Некомерційний, open-source проект.
u-Muni	Система оптимізації витрат на енергоресурси, яка розрахована передусім на підприємства, офісні будівлі, муніципалітети. Керівники таких установ за допомогою системи можуть швидко збирати дані про споживання ресурсів у будівлі, глибше аналізувати ефективність їх використання та швидше реагувати на аномалії.
Navizor	Сервіс дає можливість здійснювати оцінку якості дорожнього покриття та планувати автомобільні маршрути по дорогах із кращою якістю.
e-health	Система, яка призначена полегшити вибір медичних послуг для пацієнтів та облік даних для лікарів. Головна функціональність для лікаря: публічний профіль, графік роботи, облік відвідувань, нотатки по кожному пацієнту. Головна функціональність для пацієнта: пошук лікарів в певній категорії, історія відвідувань.
Електронна петиція	Дозволяє донести свої ініціативи до міської ради. В разі отримання N кількості підписів протягом N днів, ініціативи будуть розглянуті відповідальними особами міської ради, по можливості — виконані. Також на них буде опублікована офіційна відповідь.
ProZorro	Пілотний проект електронної системи публічних закупівель, що дозволяє он-лайн продавати Державі та запобігає корупції. Будь-яка людина, представник ЗМІ чи контролюючих органів можуть бути віртуально присутніми на закупівлі.

Продовження таблиці 3.8.6

1.	2.
Електронна картка жителя міста	ID-документ мешканця міста, служить універсальним інструментом для отримання соціальної допомоги та пільг, адміністративних послуг в режимі он-лайн, є квитком на культурні заходи та на проїзд у транспорті.
Карти аварійних робіт	Платформи «1551» у Києві та «1552» у Харкові для нотифікації комунальних служб та органів місцевого самоврядування про наявні проблеми та питання, що виникають у громадян. Кожне звернення отримує свій номер. Тому його статус можна перевірити он-лайн. Включає інтерактивну мапу аварійних робіт.

Складено автором за [15].

Крім того, міста запускають пілотні проекти зі створення замкнених ділянок для тестування розумних рішень, зокрема «Розумні вулиці» (Мельникова вулиця у Києві), що являє собою платформу для комунікації між громадськістю, владою та розробниками технологій. Інший проект «UNIT-city» (Київ), що має на меті створити інноваційне містечко в рамках іншого міста.

*Таблиця 3.8.7***SWOT-аналіз для розбудови концепції Розумних Сталих міст в Україні**

	Позитивні	Негативні
	<u>Сильні сторони</u>	<u>Слабкі сторони</u>
Внутрішні	1) Наявність «креативного класу» волонтерів; 2) Наявність великої кількості висококваліфікованих ІТ спеціалістів; 3) Високий рівень комп'ютерної грамотності серед населення; 4) Суспільство, що прагне та готове до змін; 5) Сформований попит на розумні та більш зручні міста для користувачів.	1) Відсутність цілісного підходу на національному та міському рівнях; 2) Відсутність належної інфраструктури ІКТ, систем безпеки, засобів ідентифікації тощо; 3) Відсутність необхідних навичок та кваліфікованого персоналу на управлінському рівні; 4) Відсутність фінансових ресурсів та дослідження кращих світових практик.
	<u>Можливості</u>	<u>Загрози</u>
Зовнішні	1) Активний розвиток стартап-компаній; 2) Поширення ідей «спільної економіки»; 3) Нові можливості для розвитку бізнесу на ринку; 4) Розвиток та поширення урядування, що зосереджується на громадянах та їх інтересах; 5) Скорочення бюрократії та розвиток співпраці на рівні міст; 6) Активна співпраця із іноземними містами, обмін досвідом та створення спільних платформ.	1) Розпад національної цифрової системи через створення окремих центрів обробки даних, систем ідентифікації, розробку індивідуальних стратегій та політики в окремих містах тощо; 2) Прийняття простого процесу автоматизації за реальний процес «смартизації» міст; 3) Питання захисту інформації та конфіденційності; 4) Перенесення остаточного фокусу із «людини» на «прибуток».

Складено автором за [10].

В Україні діє проект «Розумне місто» — веб-сервіс, що реалізує концепцію «Smart City» в частині ІТ та надає інструменти для оптимізації процесів самоврядування та боротьби з корупцією. «Розумне місто» створено за

принципом «мікросервісів», тому він легко підлаштовується під будь-який населений пункт. Тобто будь-яке місто може отримати доступи до модулів електронного врядування, а також навчання персоналу. Наразі система налічує 83 міста та включає модулі електронних послуг iGov, он-лайн закупівлі ProZorro, моніторинг публічних коштів e-data та відкритий бюджет (додатково Реєстр ліків та реєстр Донорів крові) [16].

Планується запуск Інтернету Речей у співробітництві із Cisco, що дозволить вкрити країну недорогими сенсорами для моніторингу вільних паркувальних місць, заповненості сміттєвих контейнерів тощо.

Тож українські міста безперечно мають як переваги, так і недоліки на шляху до розбудови концепції «Розумних сталих міст». Результати SWOT-аналізу, що їх систематизують, наведено у табл. 3.8.7).

Отже, на сьогоднішній день українські міста не використовують повноцінно потенціал концепції смарт-сіті через необізнаність та відсутність стратегічного бачення розвитку міст. Так, лише одне місто (Київ) ухвалило Стратегію розумного міста (2017), Львів та Дніпро мають Стратегії цифрової трансформації міст.

На даний момент відсутній цілісний підхід як на локальному, так і на національному рівнях, щодо стандартів, ІКТ-інфраструктури, процесу роботи с базами даних тощо. Через фрагментарність підходу кожного з міст, існує ризик дезінтеграції національної цифрової моделі. Міста мають активніше взаємодіяти та обмінюватися досвідом за допомогою круглих столів та спеціально створених платформ, поширюючи успішні проекти та технології.

Список використаних джерел:

1. Lazaroiu G. Definition methodology for the smart cities model [Електронний ресурс]. / G. Lazaroiu // Energy. – Vol. 47. – Issue 1. – November 2012. – P. 326-332 [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0360544212007062>
2. Measuring the Information Society Report [Електронний ресурс]. // ITU. – 2016. – Режим доступу : <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2016/MISR2016-w4.pdf>.
3. World Urbanization Prospects. [Електронний ресурс] // UNO. – 2014. – Режим доступу : <https://esa.un.org/unpd/wup/Publications/Files/WUP2014-Highlights.pdf>.
4. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development [Електронний ресурс]. // 2015 – Режим доступу : https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transforming_ourworld.
5. Shaping smarter and more sustainable cities [Електронний ресурс]. // ITU. – 2016. – Режим доступу : http://wftp3.itu.int/pub/epub_shared/TSB/ITUT-Tech-Report-Specs/2016/en/flipviewerxpress.html.
6. Caragliu A. Smart cities in Europe / A. Caragliu, C. Del Bo, P. Nijkamp // Journal of urban technology. – 2011. – №18. – С. 65–82.
7. Nam T. Conceptualizing smart city with dimensions of technology, people, and institutions [Електронний ресурс]. / T. Nam, T. Pardo // Proceedings of the 12th

Annual International Conference on Digital Government Research.. – 2011. – Режим доступу : https://www.researchgate.net/publication/221585167_Conceptualizing_smart_city_with_dimensions_of_technology_people_and_institutions.

8. Albino V. Smart Cities: Definitions, Dimensions, Performance, and Initiatives [Електронний ресурс]. / V. Albino, U. Berardi, R. Dangelico // Journal of Urban Technology. – Vol. 22 (1). – 2015. – Режим доступу : <http://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/10630732.2014.942092>.

9. Smart sustainable cities: An analysis of definitions [Електронний ресурс]. // ITU. – 2014. – Режим доступу : <http://www.itu.int/en/ITU-T/focusgroups/ssc/Pages/default.aspx>.

10. Цифровий порядок денний - 2020 [Електронний ресурс]. // «ХАЙ-ТЕК ОФІС УКРАЇНА». – 2016. – Режим доступу : https://issuu.com/mineconomdev/docs/digital_agenda_ukraine-v2__1_.

11. Pozdniakova A. SMART SUSTAINABLE CITIES: THE CONCEPT AND APPROACHES TO MEASUREMENT [Електронний ресурс]. / A. Pozdniakova // Acta Innovations. – No 22. – 2017. – Режим доступу : <http://www.proakademia.eu/en/acta-innovations/publications/no-2017/no-22/420.html>

12. Bélissent J. Getting Clever About Smart Cities: New Opportunities Require New Business Models [Електронний ресурс]. / J. Bélissent // Forrester. – 2010. – Режим доступу : http://193.40.244.77/iot/wp-content/uploads/2014/02/getting_clever_about_smart_cities_new_opportunities.pdf.

13. ICT development index [Електронний ресурс]. // ITU. – 2017. – Режим доступу : <http://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2017/index.html>.

14. E-Government Development Index [Електронний ресурс]. // UNO. – 2016. – Режим доступу: <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Data/Country-Information/id/180-Ukraine>.

15. Умные и еще умней: какими инновациями могут похвастаться украинские города [Електронний ресурс]. // delo.ua. – 2016. – Режим доступу: <https://delo.ua/ukraine/umnye-i-esche-umnej-kakimi-innovacijami-mogut-pohvastatsja-ukrai-326548/>.

16. Проект Розумне місто [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.rozumnemisto.org/index/>.

ПІСЛЯМОВА

Підсумовуючи представлені вище результати економічного аналізу основних перспективних трендів глобалізації та регіоналізації як векторів розвитку міжнародних економічних відносин, зазначимо, що у центрі проведеного дослідження – теоретичні та практичні аспекти низки нових процесів і тенденцій трансформації міжнародних економічних відносин, які справляють і в найближчі десятиліття будуть справляти все більший вплив на всю світову економіку: суперечлива взаємодія процесів глобалізації та регіоналізації, специфіка та динаміка світогосподарської взаємодії в інтегрованому глобальному світі, нова геополітика та новий міжнародний економічний порядок, місце регіональних угруповань у глобальній системі міжнародних торговельно-економічних відносин, розвиток кооперативів та міжнародного кооперативного бізнесу в умовах глобалізації, роль конвергентних технологій і нової промислової революції у вирішенні глобальних проблем, комерціалізація інтелектуальної власності в умовах глобального економічного розвитку та інші. Мова йде про вивчення їх рушійних сил, змісту, форм прояву та наслідків – все це в межах таких різноманітних і взаємопов'язаних явищ, як глобалізація та регіоналізація.

Особливого науково-теоретичного і практичного значення набувають проблеми дослідження місця України у процесах глобалізації та регіоналізації з урахуванням сучасних реалій розвитку Української держави: національні пріоритети зовнішньоекономічної діяльності України, конкурентоспроможність економіки України та її вплив на місце країни в глобальних і регіональних економічних процесах, зовнішня торгівля України в умовах регіоналізації міжнародних економічних відносин, інтеграція України в міждержавні регулятивні ініціативи у банківській сфері тощо.

Загальноновизнаним є те, що здійснювані в країні соціально-економічні перетворення призвели до результатів, якісно відмінних від очікуваних. Незважаючи на численні декларовані наміри, в суспільстві, й насамперед у політичній еліті, немає єдності щодо стратегічних перспектив національного розвитку, напрямів та цілей глибоких структурних змін, механізмів входження до світогосподарського середовища. Досвід, накопичений за роки перетворень, переконливо довів необхідність перегляду сформованої нині національної моделі розвитку, виявлення екзогенних та ендегенних ризиків трансформації економіки України та обґрунтування стратегічних пріоритетів її ефективної реінтеграції до регіонального та глобального економічного простору.

З огляду на вищесказане стає очевидним, що недостатній ступінь розробки теоретико-методологічних засад глобалізації та регіоналізації як векторів розвитку міжнародних економічних відносин, з одного боку, та важливість результатів даного дослідження для забезпечення динамічного розвитку національних економік і насамперед України, з другого, свідчать про об'єктивну необхідність подальшого дослідження зазначеної наукової проблеми.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1

Статистичні дані щодо регіональних угруповань, 2016

	Інтераційне угруповання	Експорт, всередині групи	Експорт, загальний обсяг торгівлі групи, млн дол. США	Імпорт, всередині групи, млн дол. США	Імпорт, загальний обсяг торгівлі групи	Прямі іноземні інвестиції: внутрішні та зовнішні потоки і запаси, річні, млн дол. США	Валовий внутрішній продукт, млн дол. США	Загальний обсяг торгівлі, річний, млн дол. США	Платіжний баланс, рахунки поточних операцій за вирахування, річний, млн дол. США	Темпи зростання торгівлі річні, %
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.
1	ACP (POI)	56462,9	285428	61152,3	371068,981	49958,36593	1816675,42	672429,723	-97129,045	-13,39
2	ALBA-TCP	2626,01	56257	2501,48	56958,9135	3813,958923	1348284,46	114472,472	-25454,13	-22,06276
3	AMU	3168,38	72719,3	3292,22	120402,475	5589,622854	347619,156	192667,888	-42072,437	-12,26337
4	APEC (POI)	5573865	7977629	5638220	7959263,2	926273,7349	45407309,8	15990545,5	179869,76	-4,079402
5	APTA	336377	2909473	382720	2418017,85	193132,8955	15365635,6	5324011,27	412430,95	-6,661612
6	ASEAN	273264	1138210	243590	1076911,99	101093,3808	2555422,48	2220289,63	83586,66	-1,673392
7	ASEAN+CJK	1515605	4384463	1644208	3679438,33	257008,3885	20250103,9	8059359,72	655667,66	-4,490435
8	CACM	8605,78	38017,3	8710,2	58966,2809	6206,282635	183948,959	97710,298	-5661,909	-1,136191
9	CAN	6930,8	91209,9	8061,46	105758,387	21609,69892	616335,874	197493,033	-31698,93	-5,081586
10	CARICOM	1819,46	14564,9	2136,02	26856,0894	1212,146211	74330,7073	41543,86	-5473,874	-17,79294
11	CEFTA	4256,92	29324,9	3836,32	46069,9597	4474,29041	93826,1969	75422,6599	-5060,067	7,7798658
12	CEMAC	513,136	17770	737,337	19035,6218	3482,4135	78305,9325	36919,8965	-6374,617	-23,90513
13	CEN-SAD (POI)	14647	152238	15155,1	246515,414	25822,47884	1232163,96	394187,1597	-70804,345	-11,56571
14	CEPGL	358,027	6257,24	443,662	7848,44258	1614,550709	49523,8648	14112,45519	-3112,52	-5,152784
15	CIS (POI)	69265,9	418679	66360,6	315764,924	61779,40787	1770934,28	741813,5	58131,503	-16,25934
16	COMESA	6812,3	69033,5	8239,73	146373,813	17777,78685	698395,832	213355,1421	-53851,827	-4,648365

Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
17	EAC	2942,6	13532,3	2268,45	31902,4926	2693,434854	218812,362	46050,23463	-11222,68	1,9427659
18	ECCAS	1020,95	49102,4	1655,27	46271,679	19482,6732	245693,82	95596,16332	-18097,048	-22,07723
19	ECO	31565	299815	27630	358654,224	36523,86113	1739823,21	655441,7111	-36814,139	-5,313305
20	ECOWAS	8487,87	72706,8	8632,75	86725,7447	11161,19974	584390,602	157077,0729	-27280,083	-19,71486
21	EFTA	1951,54	398261	2108,36	347333,518	-32357,3523	1073326,52	743331,3436	111970,29	-0,462461
22	EU15	2437440	4628051	2229605	4504858,85	537218,9644	14950406,5	9142195,593	331977,705	-0,7567084
23	EU25	3254462	5254606	2955645	5113088,00	559140,4062	15987495,1	10383314,52	339251,109	-0,3823462
24	EU27	3390143	5344274	3089685	5216473,79	564489,6128	16217871,5	10576197,83	337918,611	-0,3106699
25	EU28	3415284	5357926	3114578	5238161,61	566234,2716	16267643,7	10611621,84	340447,141	-0,2951607
26	Euro area	1883943	4144189	1689654	3818166,76	271983,895	11797447,5	7976965,284	431400,949	0,47799699
27	FTAA	1495138	2722284	1389172	3582996,05	566897,0782	25965035,0	6308901,904	-716566,983	-3,6774623
28	G20	5641418	9680363	6212147	9763896,8	1147275,578	59002431,9	19530270,24	-25409,2	-4,031325
29	G7	1948572	5194034	1912687	5920913,92	756874,0465	35427880,6	11144487,82	-227058,4	-1,625805
30	G-77	2144821	5165302	2150316	4791662,73	480635,72	26268068,9	9989207,366	64958,688	-6,392602
31	G8	2063566	5477875	2047358	6102231,38	794541,6785	36711422,4	11617718,82	-157494,2	-2,586708
32	GCC	60550,9	578748	43854,7	451042,63	17910,78958	1470563,58	1040767,869	-16332,165	-11,21689
33	GSTP	817778	3041897	823792	3094280,02	312056,8157	14195268,7	6158767,728	-86286,898	-3,667251
34	IGAD	2708,25	15828,7	1891,78	47578,4723	5729,654556	328025,648	63713,18024	-20852,71	-7,418208
35	LAIA (POI)	111111	820613	105537	804140,229	132246,8085	5527425,22	1643393,76	-167155,23	-3,898766
36	LAS (POI)	115719	738876	97604	742885,124	31077,49192	2521725,11	1491416,954	-97729,666	-10,41417
37	MERCOSUR	39688,2	282839	33948,9	223538,519	67423,48751	3503163,69	513693,067	-96785,05	-5,987553
38	MRU	247,062	14803,1	78,3414	14698,8985	1554,554744	49421,0994	29168,67665	-3771,8	4,0936478
39	MSG	65,4083	8235,01	69,4865	4345,23493	286,8540598	27156,8555	12569,924	4439,9274	-16,06611
40	NAFTA	1112545	2215961	1008044	3039679,48	451563,7508	21215779,5	5284122,377	-567519,8	-3,248534
41	OAS (POI)	1499109	2725020	1393313	3560148,83	566897,0782	26056485	6322151,904	-715374,58	-3,688997
42	OECD (POI)	6801936	9465057	6561826	10003717,5	1079115,191	47234187,5	19539629,69	39709,352	-1,177285

Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
43	OECS	50,6146	416,891	75,109	2700,00184	57169	7355,38915	3074,972261	-965,2	-0,917996
44	OIC	313392	1493675	287212	1551909,94	96349,7643	6386329,75	3050470,483	-176364,41	-8,48019
45	OPEC (POI)	77146,4	939051	67849	793983,808	41675,84523	4861744,14	1736273,763	-95625,835	-11,52986
46	SAARC (POI)	22973,3	327442	26301,2	486961,015	50363,46334	2909057,06	820521,27	-25459,926	-0,838989
47	SACU	13458,2	88590,4	14299,9	90731,457	2677,359677	323295,663	196479,9251	-14157,086	-5,51472
48	SADC (POI)	29789,2	141410	31804,8	151243,004	24863,2816	602917,789	310624,9505	-39107,643	-9,458714
49	TPP	1848755	3881115	1793742	4595698,35	615535,6357	28836068	8513575,433	-438746,39	-1,657432
50	UNASUR	81512	436531	76465,3	390646,177	100578,6887	4371969,72	835305,669	-134197,72	-5,479125
51	WAEU	3184,79	23520,8	2308,17	28330,6446	2036,038235	95821,2437	51727,67116	-5384,9	-0,111275

Джерело: UNCTAD: Trade and Development Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=161> (дата звернення 20.08.2017).

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1

Товарна структура зовнішньої торгівлі товарами України за 2010 рік

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт, тис. дол. США	Імпорт, тис. дол. США
Усього	51430521,6	60739969,3
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	771386,6	1241690,5
II. Продукти рослинного походження	3976325,5	1563710,4
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	2617314,4	451549,4
IV. Готові харчові продукти	2571067,0	2504926,8
V. Мінеральні продукти	6731329,0	21127916,9
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	3479168,7	6441659,3
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	685276,5	3661440,2
IX. Деревина і вироби з деревини	828204,0	341530,5
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	940524,4	1658313,6
XI. Текстиль та вироби з текстилю	735844,1	1974817,4
XII. Взуття, головні убори, парасольки	174761,0	490302,5
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	399475,9	889669,0
XIV. Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них	74229,2	302692,3
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	17332546,9	4127967,2
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	5670416,3	8166974,9
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	3262441,4	3664286,5
XVIII. Прилади і апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	252305,8	886372,0
XX. Різні товари і вироби	416626,0	681981,8
XXI. Вироби мистецтва	244,3	2082,7

Джерело: Зовнішньоекономічна діяльність України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (дата звернення 16.07.2017).

Таблиця Б.2

Товарна структура зовнішньої торгівлі товарами України за 2011 рік

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт, тис. дол. США	Імпорт, тис. дол. США
1.	2.	3.
Усього	68394195,7	82608240,0
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	936606,1	1035370,6
II. Продукти рослинного походження	5531957,1	1815941,5
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	3396407,0	468668,1
IV. Готові харчові продукти	2939138,9	3026725,6
V. Мінеральні продукти	10259699,5	30029569,3
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	5390328,2	8020846,4

Продовження таблиці Б.2

1.	2.	3.
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	937692,9	4498359,4
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	168454,0	199783,4
IX. Деревина і вироби з деревини	1078325,4	393017,4
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	1105322,9	1836676,3
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	863848,0	1989863,9
XII. Взуття, головні убори, парасольки	208839,9	361518,5
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	549243,8	1156088,4
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	100746,4	743449,2
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	22100996,8	5697094,6
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	6758995,2	12795104,9
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	4854755,1	6204216,0
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	281483,2	1047042,8
XX. Різні промислові товари	556233,9	847482,2

Джерело: Зовнішньоекономічна діяльність України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (дата звернення 16.07.2017).

Таблиця Б.3

Товарна структура зовнішньої торгівлі товарами України за 2012 рік

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт, тис. дол. США	Імпорт, тис. дол. США
Усього	68809810,6	84658059,9
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	961323,1	1718371,2
II. Продукти рослинного походження	9213900,2	2429664,6
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	4211457,2	406254,6
IV. Готові харчові продукти	3493916,9	2965370,7
V. Мінеральні продукти	7650416,9	27542301,8
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	5058919,5	8586389,7
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	999578,4	4467130,5
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	135628,1	247208,1
IX. Деревина і вироби з деревини	1060609,3	369568,6
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	1132082,5	1812615,9
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	783839,0	2563720,8
XII. Взуття, головні убори, парасольки	175905,8	793677,9
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	582779,0	1106945,0
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	139783,4	493427,8
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	18889845,9	5238913,5
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	7026670,7	13178672,5
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	5963468,0	8067049,4
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	296459,3	1218888,0
XX. Різні промислові товари	609039,0	1015028,3

Джерело: Зовнішньоекономічна діяльність України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (дата звернення 16.07.2017).

Таблиця Б.4

Товарна структура зовнішньої торгівлі товарами України за 2013 рік

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт, тис. дол. США	Імпорт, тис. дол. США
Усього	63312022,1	76963965,4
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	1084105,1	1892122,8
II. Продукти рослинного походження	8875943,5	2669782,0
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	3507131,8	403328,4
IV. Готові харчові продукти	3557168,0	3218803,6
V. Мінеральні продукти	7494933,0	22362099,8
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	4327295,8	8435346,6
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	787814,4	4592891,4
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	148917,4	257421,1
IX. Деревина і вироби з деревини	1144395,4	416010,4
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	1246778,7	1901960,6
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	811128,7	2434672,9
XII. Взуття, головні убори, парасольки	198737,4	794905,7
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	583131,6	1140777,3
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	118413,9	690298,9
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	17570747,8	5002923,2
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	6975000,3	12470050,3
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	3344025,0	5901462,9
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	296264,1	1094273,8
XX. Різні промислові товари	660972,9	892139,7
XXI. Твори мистецтва	637,4	23412,8

Джерело: Зовнішньоекономічна діяльність України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (дата звернення 16.07.2017).

Таблиця Б.5

Товарна структура зовнішньої торгівлі товарами України за 2014 рік

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт, тис. дол. США	Імпорт, тис. дол. США
1.	2.	3.
Усього	53901689,1	54428716,9
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	1014473,9	1124129,2
II. Продукти рослинного походження	8736139,2	2031639,6
III. 15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	3822031,8	301702,6
IV. Готові харчові продукти	3096308,9	2601785,3
V. Мінеральні продукти	6103534,8	16095408,2
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	3054072,6	6782170,4
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	586423,1	3638093,5
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	156684,9	222670,0
IX. Деревина і вироби з деревини	1262640,8	294518,7
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	985583,0	1289682,3
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	785829,6	1883342,3

Продовження таблиці Б.5

1	2	3
XII. Взуття, головні убори, парасольки	202809,0	430661,8
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	479307,8	801479,4
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	161443,7	296840,0
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	15229006,2	3324372,1
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	5657205,1	8720756,2
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	1472125,6	2648153,7
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	231999,2	672923,4
XX. Різні промислові товари	736271,2	902112,6
XXI. Твори мистецтва	231,9	8784,7

Джерело: Зовнішньоекономічна діяльність України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (дата звернення 16.07.2017).

Таблиця Б.6

Товарна структура зовнішньої торгівлі товарами України за 2015 рік

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт, тис. дол. США	Імпорт, тис. дол. США
Усього	38127149,7	37516443,0
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	823434,9	548170,2
II. Продукти рослинного походження	7971492,5	1146186,3
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	3299799,1	182338,9
IV. Готові харчові продукти	2468418,0	1607736,9
V. Мінеральні продукти	3099490,6	11689985,7
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	2130843,6	5009163,1
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	412557,1	2646219,1
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	114699,2	167387,7
IX. Деревина і вироби з деревини	1107197,0	148211,0
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	617096,0	878068,9
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	634219,5	1414595,1
XII. Взуття, головні убори, парасольки	150820,0	248268,2
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	331570,9	509976,3
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	82031,4	71870,3
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	9470719,2	2004239,5
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	3940855,8	6273379,8
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	679179,3	1743638,6
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	158568,5	463826,4
XX. Різні промислові товари	524316,1	511940,1
XXI. Твори мистецтва	290,0	637,7

Джерело: Зовнішньоекономічна діяльність України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (дата звернення 16.07.2017).

Таблиця Б.7

Товарна структура зовнішньої торгівлі товарами України за 2016 рік

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт, тис. дол. США	Імпорт, тис. дол. США
Усього	36361711,2	39249797,2
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	775036,9	626279,1
II. Продукти рослинного походження	8093693,7	1284816,5
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	3962975,8	245957,3
IV. Готові харчові продукти	2450096,2	1734013,9
V. Мінеральні продукти	2728764,8	8495024,4
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1558173,2	5619505,4
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	409203,7	2866880,1
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	121962,5	208817,6
IX. Деревина і вироби з деревини	1131596,8	196737,9
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	536903,4	915296,7
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	677445,5	1545748,7
XII. Взуття, головні убори, парасольки	163821,3	269414,4
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	298541,7	605821,0
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	51957,8	67314,9
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	8338854,6	2306476,1
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	3637946,0	7889365,2
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	555659,8	2959494,7
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	145690,7	580186,1
XX. Різні промислові товари	537060,2	626281,7
XXI. Твори мистецтва	182,5	1304,7

Джерело: Зовнішньоекономічна діяльність України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (дата звернення 16.07.2017).

ДОДАТОК В

Таблиця В.1

Товарна структура зовнішньої торгівлі послугами України за 2010 рік

Найменування послуги згідно з КЗЕП	Експорт, тис. дол. США	Імпорт, тис. дол. США
Всього	11936316,7	5421645,1
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	1030658,9	81069,4
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	437395,2	46974,6
Транспортні послуги	7662874,6	1164987,5
Послуги, пов'язані з подорожами	253053,1	346708,4
Послуги з будівництва	135362,7	105713,5
Послуги зі страхування	68677,9	111600,2
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	476701,3	1085395,0
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	41514,3	435322,1
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	672056,3	300736,3
Ділові послуги	1128184,7	1019360,0
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	27986,3	194630,0
Державні та урядові послуги	1851,5	529148,2

Джерело: Зовнішньоекономічна діяльність України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (дата звернення 16.07.2017).

Таблиця В.2

Товарна структура зовнішньої торгівлі послугами України за 2011 рік

Найменування послуги згідно з КЗЕП	Експорт, тис. дол. США	Імпорт, тис. дол. США
Всього	14180342,0	6214212,1
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	1445719,8	174562,2
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	639230,3	44153,2
Транспортні послуги	8848121,8	1581548,8
Послуги, пов'язані з подорожами	301902,4	460495,8
Послуги з будівництва	200961,5	152308,7
Послуги зі страхування	111560,4	121681,3
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	312271,5	955198,2
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	46067,7	411336,2
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	860795,8	383020,7
Ділові послуги	1374682,6	1180114,4
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	35339,8	238699,8
Державні та урядові послуги	3688,5	511092,8

Джерело: Зовнішньоекономічна діяльність України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (дата звернення 16.07.2017).

Таблиця В.3

Товарна структура зовнішньої торгівлі послугами України за 2012 рік

Найменування послуги згідно з КЗЕП	Експорт, тис. дол. США	Імпорт, тис. дол. США
Всього	14096178,1	6650075,8
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	1577828,2	169262,5
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	602421,8	46864,7
Транспортні послуги	8287147,0	1713475,7
Послуги, пов'язані з подорожами	392542,7	569274,9
Послуги з будівництва	219010,9	257783,5
Послуги зі страхування	113797,1	158587,8
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	248310,1	951657,9
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	56416,2	417616,5
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	1113530,6	456241,3
Ділові послуги	1420037,1	1083553,6
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	60318,9	223193,2
Державні та урядові послуги	4817,5	602564,1

Джерело: Зовнішньоекономічна діяльність України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (дата звернення 16.07.2017).

Таблиця В.4

Товарна структура зовнішньої торгівлі послугами України за 2013 рік

Найменування послуги згідно з КЗЕП	Експорт, тис. дол. США	Імпорт, тис. дол. США
Всього	14233226,1	7523029,1
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	1722083,1	11627,5
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	349678,9	122942,5
Транспортні послуги	7981835,8	1689764,2
Послуги, пов'язані з подорожами	358108,5	678919,0
Послуги з будівництва	224803,7	262455,5
Послуги зі страхування	87325,9	167572,5
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	337831,4	1009797,2
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	97376,1	839290,7
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	1477182,4	696786,5
Ділові послуги	1543770,4	1415898,3
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	35995,4	34218,5
Державні та урядові послуги	17234,6	593756,8

Джерело: Зовнішньоекономічна діяльність України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (дата звернення 16.07.2017).

Таблиця В.5

Товарна структура зовнішньої торгівлі послугами України за 2014 рік

Найменування послуги згідно з КЗЕП	Експорт, тис. дол. США	Імпорт, тис. дол. США
Всього	11520850,7	6373128,1
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	1334394,1	51248,7
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	298247,7	106511,9
Транспортні послуги	6101923,5	1376552,3
Послуги, пов'язані з подорожами	228049,1	681021,7
Послуги з будівництва	231960,0	147985,0
Послуги зі страхування	44814,0	84076,0
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	222101,1	800347,0
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	97504,1	450481,3
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	1675551,7	512016,7
Ділові послуги	1250398,7	993917,2
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	31298,8	10154,4
Державні та урядові послуги	4608,1	1158815,8

Джерело: Зовнішньоекономічна діяльність України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (дата звернення 16.07.2017).

Таблиця В.6

Товарна структура зовнішньої торгівлі послугами України за 2015 рік

Найменування послуги згідно з КЗЕП	Експорт, тис. дол. США	Імпорт, тис. дол. США
Всього	9736654,2	5523022,4
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	1078345,1	63415,8
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	192224,7	85773,1
Транспортні послуги	5263155,3	1153393,5
Послуги, пов'язані з подорожами	200937,0	597645,5
Послуги з будівництва	291640,9	40265,4
Послуги зі страхування	46111,1	74018,0
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	190841,8	874717,8
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	50963,3	301580,2
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	1585572,6	548344,7
Ділові послуги	816706,9	719164,8
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	15819,9	8290,2
Державні та урядові послуги	4335,9	1056413,2

Джерело: Зовнішньоекономічна діяльність України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (дата звернення 16.07.2017).

Таблиця В.7

Товарна структура зовнішньої торгівлі послугами України за 2016 рік

Найменування послуги згідно з КЗЕП	Експорт, тис. дол. США	Імпорт, тис. дол. США
Всього	9867999,7	5326512,7
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	1125705,2	5299,1
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	231864,6	90837,5
Транспортні послуги	5300545,6	989274,8
Послуги, пов'язані з подорожами	205236,3	603216,5
Послуги з будівництва	389262,9	61458,2
Послуги зі страхування	53745,7	119013,4
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	83142,8	561108,9
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	29374,1	323128,3
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	1644093,0	420442,3
Ділові послуги	790618,1	813508,3
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	10831,4	6703,3
Державні та урядові послуги	3580,0	1332522,0

Джерело: Зовнішньоекономічна діяльність України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (дата звернення 16.07.2017).

ДЛЯ НОТАТОК

ДЛЯ НОТАТОК

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове видання

Голіков Артур Павлович	Святуха Ірина Анатоліївна
Гончаренко Владислав Васильович	Сердюк Ганна Валеріївна
Гончаренко Наталія Іванівна	Сідоров Вадим Ігорович
Довгаль Георгій Володимирович	Таран Антон Юрійович
Довгаль Олена Андріївна	Фірсанова Віолетта Олегівна
Казакова Надія Артурівна	Фоміна Єлізавета Василівна
Клименко Віта Іванівна	Ханова Олена В'ячеславівна
Макарчук Катерина Олексіївна	Циганов Сергій Андрійович
Марченко Іван Сергійович	Циганова Надія Вікторівна
Матюшенко Ігор Юрійович	Чавалах Олена Ігорівна
Непрядка Наталія Василівна	Черномаз Павло Олексійович
Панкова Юлія Миколаївна	Шамрасва Валентина Михайлівна
Пересадько Вілена Анатоліївна	Шкабарін Георгій Геннадійович
Пожар Артем Анатолійович	Шляхова Яна Вячеславівна
Позднякова Анна Михайлівна	Шуба Марина Володимирівна
Резніков Валерій Володимирович	Шуба Олена Артурівна
	Якубовський Сергій Олексійович

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Колективна монографія

Коректор *Ю. В. Леонтієва*
Комп'ютерне верстання *Н. Є. Пруднік*
Макет обкладинки *І. М. Дончик*

Формат 60×84/16. Ум.-друк. арк Наклад 300 пр. Зам. № 24/18

Видавець і виготовлювач
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна,
61022, м. Харків, майдан Свободи, 4
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3367 від 13.02.2009

Видавництво ХНУ імені В. Н. Каразіна
Тел. 705-22-32